ЭКО

1'92

ISSN 0131-7652

Финансовый рынок

Что такое аудит

Золотая авоська

Полчаса для любви

Реквием по 60-м

Миф о шведской модели

Талоны и карточки

1 (211) 1992



ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА, ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

Учредитель: ОРДЕНА ЛЕНИНА СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ РАН

0131-7652. Экономика и организация промышленного производства. 1992. N 1. 1-160.

Номер готовили: Т. Р. Болдырева (ответственный секретарь), Т. М. Бойко, Г. М. Жвакина, Т. С. Иванова, В. С. Лавров, М. Н. Левина, Н. Н. Орлова, В. Г. Рубенчик, Г. М. Чеверда, Р. Ю. Чепурный, Л. А. Щербакова. Художественный редактор И. В. Сокол. Иллюстрации художников М. А. Лобырева, Н. В. Олешко. Зав. редакцией З. Г. Баглай. Корректор Н. В. Молина.

Адрес редакции: 630090 Новосибирск, пр. Академика Лаврентьева, 17. Тел.: (8-383-2) 35-67-83; тел. в Москве: (8-095) 125-72-51; корпункт в Магадане: (8-412-22) 2-69-38.

Издатель: СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ ИЗДАТЕЛЬСТВА "НАУКА", НОВОСИБИРСК

СОДЕРЖАНИЕ





СТРАНА БЕЗ НАЗВАНИЯ

В конце ноября, когда пишутся эти строки, вся страна в ожидании (и страхе) грядущих перемен. А когда Вы получите этот номер журнала, произойдет множество событий, последствия которых труднопредсказуемы. Не может не произойти.

Мы в кризисе. Страна фактически лишена названия, а жизнь — героев и идеалов.

В тягчайшем положении государственные предприятия-гиганты, особенно оборонного сектора. Последний уже трижды перековывал мечи на орала (при Сталине, Хрущеве, Горбачеве). Теперь над ним завис российский топор в виде «демилитаризации страны», который держит в руках администрация Ельцина. И если топор опустят, работы лишатся несколько миллионов человек.

Альтернативная экономика пока не может нас одеть, накормить и обогреть. Мало утешает и тот факт, что по количеству бирж мы опередили все остальные страны мира, вместе взятые. А наша приватизация метко названа «дикой».

За один год сменилось три правительства: два союзных и одно российское. А количество программ выхода из кризиса, оставшихся в основном на бумаге, перевалило на второй десяток.

Наш внутренний рынок напоминает бассейн, в который через один кран вода втекает, а через другой — выливается. Первый кран — это экономика, второй — политика. Политические амбиции, борьба партий, национальные движения с последующей суверенизацией ведут к деградации экономики и обмелению рынка. Возьмем рынок потребительских товаров. Если еще в конце 80-х годов каждый среднестатистический житель СССР имел возможность в него разок-другой «окунуться», то апрельское (1991 г.) повышение цен ввело вход по пропускам. Ну, а либерализация цен окружит его забором с вышками.

И тем не менее нет смысла впадать в отчаяние. Да, за шесть перестроечных лет мы, возможно, наделали ошибок ненамного меньше, чем за предыдущие 70, создав прочную основу для модных в Отечестве интеллектуальных игр типа «Кто виноват». Да, мы романтизировали рынок, не удосужившись понять, как он организован, как работает и как может возникнуть. Принимая порой откровенно паразитические образования на теле умирающей государственной собственности за ростки нового, отказываясь понять, что паразиты умирают одновременно с тем, на ком паразитируют, и редко перерождаются во что-то другое. А уж в то, что хочется, — только чудом.

Да, наша новая номенклатура быстро усвоила и приумножила пороки старой (только тонкий гурман сегодня отдаст предпочтение нынешнему лидеру российского парламента перед бывшим лидером союзного в том, что касается «порядка ведения»). Но, видимо, чтобы чем-то отличиться, приобрела и новые. Например, мессианское стремление осчастливить отдельно взятый город (столицу), а когда не получилось — то и всю Россию. Разворовано все, что плохо лежало. И здесь достигнуты «успехи», по сравнению с которыми лихоимство перед 1917-м, в немалой степени ответственное за известные (теперь — печально) события — просто шалость.

И все же народ наш талантлив. Земля изобильна. Порядок... будет, если сильно захотим. Впервые за многие десятилетия у каждого из нас появляется шанс стать свободным человеком, хозяином своей судьбы (пусть не у каждого, у большинства, об остальных это большинство может и позаботиться, у него не убудет).

Так что же, мы и на этот раз упустим предоставленный нам шанс? Да и общественные катаклизмы — не стихийные бедствия, которые можно переждать. Их можно только преодолеть созидательными усилиями всего народа.

Коллектив журнала готов всеми силами участвовать в процессах созидания, опираясь на достижения общественных наук. Которым, несмотря на все кризисы, ими периодически переживаемые, все-таки есть чем похвастаться.

В наступающем году журнал и впредь будет ориентироваться на широкую аудиторию (прежде всего хозяйственников). Всех тех, кого интересуют не только курсы акций, биржевые новости и сплетни о происходящем в высших эшелонах власти. Не собираемся мы давать и советы типа «Как разбогатеть за ночь» — ведь если бы они помогали, их уже некому было бы давать. Не участвуем мы и в политических играх, не даем простых и старых как мир рецептов выхода из кризиса, понимая, что история не любит повторяться.

Журнал по-прежнему стремится быть полезным руководимым и руководителям, помогая находить решения всех их многочисленных и таких разных проблем организации производства, опираясь на достижения науки и передовой опыт, привлекая к обсуждению этих проблем ученых и производственников, хозяйственных руководителей. Мы постараемся ориентироваться не столько на идеологов и публицистов, сколько на серьезных исследователей, как на Родине, так и за рубежом. Тем более что утвердившийся у нас за годы перестройки слишком эмоциональный газетно-публицистический подход к обсуждению жизненно важных проблем вряд ли оправдан.

Стремясь сохранить преемственность, прежде всего мы будем уделять внимание мониторингу и анализу практического опыта реформирования хозяйства. В портфеле редакции статьи и подборки, посвященные опыту приватизации и акционирования государственных предприятий, предпринимательской культуре, налоговой политике, структуре занятости, той роли, которую играют (могут играть) в хозяйственном механизме органы власти, общественные и неправительственные организации.

Надеемся, что в 1992 г. появятся крупные предприятия, успешно работающие в новых условиях, и они смогут стать становым хребтом рождающейся новой экономики. Мы будем помогать тиражировать их опыт, сопровождая его заключениями экспертов.

В опыте зарубежных стран мы постараемся раскрыть слагаемые достигнутого ими успеха (или причины постигших их неудач) как на уровне народного хозяйства, тех или иных сфер деятельности, так и (прежде всего) предприятий. И особенно в периоды социальной и политической нестабильности. И, конечно, не обойдем мы и достижения экономической науки в сфере организации производства — области исследований, где сегодня получены, возможно, наиболее впечатляющие результаты.

Постараемся отразить на страницах журнала многообразие подходов, оценок, теорий, альтернативных объяснений одних и тех же феноменов.

Читатели по-прежнему найдут в ЭКО советы о том, как остаться здоровым в наших условиях, приближающихся к экстремальным, как достичь успеха. Все, что в нашей жизни вызывает смех, вы найдете в рубрике «Post scriptum».

Разделяя убеждение, что все гениальное — просто, мы и впредь будем на страницах журнала излагать самые серьезные и важные вещи так, чтобы они стали понятны каждому.

Как Вы, наверное, обратили внимание, стоимость подписки на 1992 г. осталась прежней, в то время как практически все цены «отпущены». Ориентируясь на широкую аудиторию, мы не хотели бы, чтобы между журналом и читателем стояла недоступная для многих цена. Особенно если эта самая цена - продукт чьих-то амбиций, ошибок, всеобщего хаоса. В общем, обстоятельств, к нормальной экономике имеющих слабое отношение. Наше финансовое положение сложное. При нынешней цене бумаги ЭКО убыточен.

Для финансовой поддержки журнала учрежден Фонд ЭКО (расчетный счет 000608352 в Советском филиале Сибирского коммерческого банка Новосибирска, МФО 224916 с пометкой в тексте «Поручение для Фонда ЭКО). Еще один способ одновременно помочь журналу и себе — это опубликовать рекламу, которая дойдет до своего адресата среди обширного круга читателей и друзей ЭКО.


БАНК
%

В ЭКО 11—12. 91 опубликованы статьи Б. И. Алехина о рынке ценных бумаг в развитых странах, а в № 11 — статьи Л. А. Беркович и Ю. П. Воронова о том, как идет его становление в нашей стране. Продолжая эту тему, предлагаем вдумчивому читателю материал для размышлений и сопоставлений...

ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК РОССИИ

М. В. ГРАЧЕВА,
кандидат экономических наук,
Институт мировой экономики и международных отношений АН СССР, Москва

Российский финансовый рынок только формируется. На нем банки значительно доминируют над небанковскими финансовыми учреждениями и фондовым рынком. И неудивительно.

БАНКИ

До реформы 1988 г. банковская система состояла исключительно из государственных банков, включала Госбанк и специализированные банки (пять — в 1932—1959 гг., два — в 1959—1987 гг., пять — в 1988—1991 гг.). До реформы 1988 г. они занимались долгосрочными ссудами и субсидиями отраслей. Госбанк же действовал как единый кассовый, эмиссионный и расчетный центр для всей страны, осуществлял краткосрочное кредитование всех отраслей, аккумулировал сбережения населения. После реформы 1988 г. он сконцентрировался на эмиссии, денежном, кредитном и валютном регулировании, а специализированные банки (Промстройбанк, Агропромбанк, Жилсоцбанк, Сбербанк, Внешэкономбанк) занялись кассовым и расчетным обслуживанием, а также кратко- и долгосрочным кредитованием соответствующих сфер экономики.

Позднее Промстройбанк, Агропромбанк и Жилсоцбанк были реорганизованы в «коммерческие» банки в форме акционерных компаний закрытого типа, основная часть уставных фондов которых оплачена государством. Так, уставной фонд первого из них при реорганизации составлял 10 млрд руб., 75% оплатил Фонд госимущества. В ноябре 1991 г. российским преемником союзного Промстройбанка стал Инвестиционный коммерческий промышленно-строительный банк (ИКПСБ). Его уставной капитал — 1 млрд руб., а 7 млрд руб. перечислены в специальный инвестиционный фонд, принадлежащий Центральному банку России и используемый исключительно для льготных долгосрочных кредитов

ИКПСБ. Уставной капитал Агробанка (ныне Россельхозбанк) — 8 млрд руб., из них 60% оплачены в основном Минфином.

Если эти два банка до сих пор остаются более или менее единым целым (учитывая разделение кредитной системы между суверенными республиками), то Жилсоцбанк децентрализован фундаментально. Крупнейший его наследник — Мосбизнесбанк с уставным фондом 800 млн руб. Сбербанк и Внешэкономбанк остались в прямом подчинении Центрального банка России (его уставной фонд 1,5 млрд руб.). Короче говоря, эти пять коммерческих государственных банков продолжают оставаться наиболее мощными в банковской системе России.

С выходом Закона о кооперации в августе 1988 г. стали возникать кооперативные банки (их создавали кооперативы). А после принятия в октябре-декабре 1990 г. союзных и российских законов «О Центральнои банке» и «О банках и банковской деятельности» быстро нарождались негосударственные коммерческие банки, создаваемые промышленными и торговыми предприятиями, министерствами и местными органами власти. На начало июня 1990 г. их было 300, апреля 1991 г. — 1418, сентября 1991 г. — уже 1807.

По сравнению с государственными коммерческими банками негосударственные гораздо скромнее по размерам: общая сумма их уставного фонда — около 25 млрд руб. (при минимальном его размере 5 млн руб. и 0,5 млн для кооперативных банков). Банк с уставным фондом более 25 млн руб. считается крупным, таковых не более 60. К крупнейшим негосударственным коммерческим банкам относятся Всероссийский биржевой банк с уставным фондом 3 млрд руб., Всероссийский банк деловых кругов — 1,5 млрд руб., Коммерческий инновационный банк научно-технического прогресса — 1 млрд руб., Коопбанк — 0,5 млрд руб., АвтоВАЗбанк — 0,5 млрд руб., Электробанк — 0,4 млрд руб.

ДОЛГОСРОЧНЫЕ ССУДЫ В БАНКОВСКИХ АКТИВАХ

В рыночной экономике долгосрочными считаются ссуды на срок более 4—5 лет, поэтому ссуды на срок более года не совсем соответствуют данной категории. Но это единственные имеющиеся данные по России. Даже если это обстоятельство не принимать во внимание, впечатляет крайне низкий удельный вес ссуд на срок более года в сочетании с их резким снижением в мае 1991 г. Банки предпочитают исключительно краткосрочные кредиты (см. таблицу).

Причина, на мой взгляд, — в перманентном стрессе, испытываемом банковской системой в условиях экономической и политической нестабильности в сочетании с ускоряющимся обесценением рубля. Банки не в состоянии компенсировать это обесценение ростом процентных ставок. В апреле-сентябре 1991 г. средние

Структура банковских ссуд по срокам в 1991 г.

Срок ссуд	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь
1—6 месяцев	73	86	61	68	75	67	82
6—12 месяцев	16	12	37	28	20	27	11
более 12 месяцев	11	2	2	4	5	6	7

процентные ставки по кредитам банков в Московской области выросли с 16,1 до 17,7%, а реальная покупательная способность рубля в сентябре составила лишь 51,7% от апрельского уровня. Вот и получается, что лучший выход — сокращать сроки ссуд.

Но структура капиталовложений промышленных предприятий и не говорит об острой нужде в крупных долгосрочных ссудах. Так, в Москве инвестиции концентрировались (в июне 1991 г. 89,8%, в сентябре — 95,3%) в сфере финансов, страхования, товарных и фондовых бирж, т. е. там, где преобладают вложения в оборотный, а не в основной капитал. На сельское хозяйство приходилось лишь 0,1% инвестиций в июне и 0,2% — в сентябре, на строительство — 2,7 и 0,8%, на промышленность — 5,7 и 1,6%, на розничную торговлю и услуги — 1,7 и 2,1%. Ситуация может измениться только в результате крупномасштабной приватизации промышленных предприятий.

НЕБАНКОВСКИЕ ФИНАНСОВЫЕ УЧРЕЖДЕНИЯ И РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ

Эти финансовые учреждения гораздо слабее банков. В централизованно планируемой экономике единственным институтом такого рода был Госстрах. Ныне его российская часть преобразуется в государственный холдинг с 49 местными отделениями, организованными в виде акционерных компаний с уставным фондом от 2 до 5 млрд руб. Создаются и негосударственные страховые компании («Россия», «АСКО», «Дальроссо», «Саламандра» и т. д.). Их уставной фонд, как правило, достигает нескольких десятков миллионов рублей. Они не в состоянии играть сколь-нибудь заметную роль на финансовом рынке страны.

Кроме страховых компаний, возникают совершенно новые финансовые институты — инвестиционные компании и инвестиционные фонды. Но крупных, таких, как Российское инвестиционное общество (уставной фонд — 1,2 млрд руб.), «Экорамбус» (500 млн), мало. Более распространенными по размерам, видимо, будут компании типа первого в России инвестиционного фонда «Сибирь» (уставной капитал — 104 млн руб.).

Еще одна часть финансового рынка — рынок ценных бумаг — также делает лишь первые шаги. Он довольно узок, нестабилен, ненадежен и не может серьезно конкурировать с банками.

Единственные ценные бумаги, известные нашей экономике, — государственные облигации, размещались главным образом среди населения (до 1957 г. на принудительной основе, погашение этих займов было отсрочено до 1974 г.). Первые акции появились в декабре 1990 г. Это были акции Коммерческого инновационного банка НТП, брокерской фирмы «Менатеп-Инвест» и Торгового дома «ТД Менатеп». Весной 1991 г. были выпущены акции Инкомбанка, банка «Деловая Россия», Мосбизнесбанка, АвтоВАЗбанка, а летом началась волна эмиссий акций товарных и фондовых бирж. Всего за столь короткий срок родилось около 190 фондовых бирж и фондовых отделов товарных бирж. Размах впечатляет, но что за ним стоит?..

Из зарегистрированных по состоянию на осень 1991 г. 800 акционерных компаний открытого и закрытого типа было лишь 45 эмитентов ценных бумаг. Общая стоимость ценных бумаг в обращении превышала 16 млрд руб. Наиболее влиятельны Московская центральная фондовая биржа (МЦФБ), уставной капитал — 62 млн руб., Московская международная фондовая биржа (ММФБ) — 10 млн руб., фондовый отдел Российской товарно-сырьевой биржи, преобразуемый в Российскую фондовую биржу (РФБ), — 150 млн руб., Санкт-Петербургская фондовая биржа (СПФБ), Сибирская фондовая биржа. Фондовые биржи функционируют крайне нерегулярно, например, МЦФБ работала три дня в августе, один в сентябре и два в октябре. Сильно колеблется оборот бирж, к примеру, на МЦФБ — от 125 тыс. до 60 млн руб.

Население практически не имеет доступа на рынок ценных бумаг, поскольку высока даже номинальная (не говоря о рыночной) стоимость акций (хотя есть и исключения — тысячерублевые акции «Менатепа» и «Деловой России»). Кроме того, физическим лицам закон не разрешает реализовывать свои акции на фондовой бирже, они обязаны делать это через компанию, выпустившую акции.

Роль акций в активах небанковских финансовых учреждений пока практически нулевая. Они только встают на ноги и предпочитают вкладывать средства в недвижимость или проекты, сулящие быструю окупаемость (в отличие от банков инвестиционным компаниям и фондам законом разрешено заниматься промышленной деятельностью). Например, Российское инвестиционное общество намерено финансировать крупномасштабные и готовые к реализации инвестиционные проекты в суверенных республиках со сроком исполнения не более 2,5 лет. Компания «Экорамбус» оформляет патенты и лицензии на результаты почти завершенных технологических исследований. Инвестиционный фонд «Сибирь» до 30% своих активов готов вкладывать в покупку акций, а остальные — направлять на выкуп приватизационных чеков населения и биржевые операции.

На рынке ценных бумаг доминируют государственные облигации. Сейчас обращаются двадцатилетний 3-процентный заем 1982 г. (союзный) и шестнадцатилетний 5-процентный купонный заем 1990 г. (российский). В ноябре 1991 г. начат выпуск второго российского займа, его срок — 30 лет, сумма — 80 млрд руб., доход — 5% (но Центральный банк России вправе повысить его до 15%). Доход освобожден от налогообложения, при продаже облигаций предусмотрена значительная скидка — до 20% номинала. Этот заем предназначен только для юридических лиц (в основном банков). Центральный банк России намерен разрешить коммерческим банкам использование облигаций госзайма в качестве обязательных резервов на счетах ЦБР. Кроме того, существует несколько проектов выпуска муниципальных займов. Пока только государство вправе выпускать облигации.

Осенью 1991 г. биржевых акций было больше, чем банковских. Максимальный рейтинг имели акции Всероссийской биржи недвижимости, котировавшиеся в 7—8 раз выше номинала. Лишь крупнейшие биржи были организованы как акционерные компании открытого типа. Остальные — закрытого типа, их акции не поступают в открытую продажу, поэтому на фондовых биржах появились неизвестные до сих пор объекты для сделок — брокерские места и даже права на их аренду. Другой весьма популярный объект — кредитные ресурсы, торговля которыми ведется на МЦФБ, ММФБ и СПФБ. Процентная ставка по аукционным кредитам чуть ниже, чем по банковским (в октябре 1991 г. первая составила в среднем 17,8%, вторая — 17,9%). В сочетании с тем, что на фондовой бирже, в отличие от банков, обычно не интересуются будущим использованием кредитных ресурсов, это повышает спрос коммерческих структур на такие кредиты. В сентябре 1991 г. впервые был продан (по цене 200 тыс. руб.) опцион акций биржевого торгового дома «Россия», учрежденного РТСБ.

Среди эмитентов российского рынка акций отсутствуют промышленные предприятия. Но фондовый рынок может завоевать авторитет, только если на нем будут преобладать акции промышленных компаний. Эта третья «волна» лишь назревает. Первой ласточкой стали акции концерна «РХЛ» (Рига-Холдинг-Латвия), объединившего акции 38 крупных латвийских промышленных предприятий. Они начали обращаться на МЦФБ в августе 1991 г. и имели успех (котировались в 4 раза выше номинала). Однако в октябре 1991 г. были отозваны, так как латвийское правительство высказало недовольство условиями организации «РХЛ». Дело в том, что в момент выпуска акций все 38 предприятий находились в союзном подчинении, 49% акций были оставлены в собственности их персонала, 51% отданы холдингу. Правительство оказалось «за бортом» и, обретя независимость, приняло меры...

ПРИВАТИЗАЦИЯ И ФОНДОВЫЙ РЫНОК

Ситуация на фондовом рынке может кардинально измениться в связи с приватизацией, предполагаемым акционированием около 18,5 тыс. госпредприятий. Они выпустят акции на сумму 189 млрд руб. Кроме того, с аукциона предполагается продать 20 тыс. незавершенных промышленных объектов, некоторые из них будут преобразованы в акционерные компании.

Приватизационные схемы многих крупных предприятий уже готовы. Скажем, по АвтоВАЗу и КамАЗу они схожи: свыше 40% акций идут в Фонд госимущества, около 30% — персоналу (со скидкой), 30—40% — партнерам, включая иностранных. Продажа акций КамАЗа вызвала ажиотаж среди предприятий, желающих избавиться от стремительно обесценивающихся денег. В результате было принято решение о преимущественном праве на покупку акций теми предприятиями, которые могут оплатить их стоимость «бартером» — землей или недвижимостью. В такой ситуации вторичного рынка акций мы дождемся не скоро.

В этом отношении интересны проекты акционирования объединений «Пермьавиа» и Уралмаша. Первое начало открытую подписку акций на 24 млн руб., они котируются по 2,8 номинала. «Пермьавиа» намерено перерегистрировать акции, если индивидуальные акционеры захотят продать их на фондовой бирже. Так оно будет обходить ограничение на продажу акций на вторичном рынке. Решение об акционировании Уралмаша принято в сентябре 1991 г., приблизительный размер акционерного капитала — 1 млрд руб., акции будут обращаться без ограничений в России и за рубежом.

Приватизация определит, какую роль будут играть на фондовом рынке банки и небанковские учреждения, а также насколько распространится среди промышленных предприятий перекрестное владение акциями.

Российское законодательство не запрещает банкам выпускать и размещать акции предприятий и вести по ним трастовые операции. Предполагается, что со временем владение промышленными акциями будет для банков не столько источником дохода, сколько способом контроля за эффективностью использования долгосрочных ссуд, а значит, за эффективностью промышленных капиталовложений. Это подразумевает значительные изменения в поведении банков по отношению к промышленным предприятиям.

Отсутствие барьеров между различными функциями финансового посредничества позволяет надеяться, что банки станут универсальными.

Нет ограничений и на число акций, находящихся во владении одного юридического лица (единственное требование — держатель более чем 5% акционерного капитала компании должен информировать об этом эмитента и Госкомиссию по ценным бумагам).

Промышленные предприятия почти всегда — наиболее крупные пайщики уставного фонда крупных государственных «отраслевых» банков (бывшие Промстройбанк, Агропромбанк, Жилсоцбанк) и банков, организованных бывшими отраслевыми министерствами (Аэрофлотбанк, Химбанк, Электробанк, Газпромбанк). Уже есть прецеденты довольно глубокого проникновения банков в дела промышленности, особенно в ходе конверсии. Например, «Фининвестбанк» предоставляет ссуды на конверсию авиационной промышленности в городе Жуковском, несколько военных предприятий Уральского региона вместе с региональным отделением Промстройбанка и негосударственного коммерческого банка «Миасс» организовали акционерную компанию «Урал-Космос» для развития космических средств связи.

Все это побуждает банки усиливать свою роль на фондовом рынке и в приватизации. Всероссийский банк деловых кругов объявил финансирование приватизации одной из своих приоритетных задач. Банковская ассоциация «Менатеп» детально проработала стратегию российского Фонда госимущества в приватизации. Согласно этому проекту банки и банковские консорциумы возьмут на себя техническую сторону приватизации (включая оценку имущества) и получат право на покупку промышленных акций по номиналу до их выпуска на вторичный рынок через Фонд. Кроме того, банки стремятся участвовать в размещении промышленных акций. АвтоВАЗбанк собирается размещать акции КамАЗа. Инкомбанк и «Менатеп» заключили соглашение с Дальэнергомашем о взаимном размещении акций друг друга в своих регионах.

В то же время размещением ценных бумаг занимаются и независимые брокерские и консалтинговые компании. Наиболее заметны среди них «Брокинвестсервис» (государственный заем 1990 г. и ценные бумаги банка «Деловая Россия»), «Российские ценные бумаги» (Мосбизнесбанк и Уралмаш), «Фининвест» (Автобанк и Промстройбанк), «Сигма-2» («Пермьавиа»). Особенно активна компания «Брокинвестсервис»: за октябрь 1990 г. — март 1991 г. она акционировала несколько предприятий с основными фондами около 2 млрд руб. Эти компании (наряду с товарными биржами) в основном выступают организаторами фондовых бирж. Банки не столь активны и хозяевами положения на рынке ценных бумаг пока не являются.

Промышленные компании рано или поздно станут перекрестно владеть акциями. Практически во всех схемах приватизации специально упоминается о распределении акций среди предприятий-смежников. Так, акционерами КамАЗа будут 1250 предприятий-смежников. В условиях чрезмерной монополизации такой подход позволит ослабить влияние монополистов на деятельность зависимых от них предприятий, стимулировать взаимную заинтересованность поставщиков и потребителей.

Что касается структуры предприятий, то, к сожалению, пока невозможно проанализировать их балансовую статистику в категориях рыночной экономики. В частности, значительны расхождения в понимании собственного и заемного капитала. В соответствии с нормами нашего бухгалтерского учета стоимость акций, выпущенных акционерной компанией, считается задолженностью, а в странах с рыночной экономикой это, напротив, собственный капитал. Различаются и принципы составления баланса, и методы оценки балансовых статей. Здесь многое будет зависеть от хода приватизации, поскольку главные балансовые проблемы — лишь следствие государственного статуса предприятий. По мере того как они будут превращаться в акционерные компании, станет меняться их отчетность.

КУДА БЕЖИМ, ИМЕЯ ДЕНЬГИ

Е. В. БЕЛЯНОВА,
кандидат экономических наук,
Институт экономики
и международных отношений
АН СССР, Москва

КАК НАСЕЛЕНИЕ РЕАГИРУЕТ НА ИНФЛЯЦИЮ И ПОЛИТИЧЕСКИЕ СОБЫТИЯ? КУДА ОНО СКЛОННО НАПРАВЛЯТЬ СВОИ СБЕРЕЖЕНИЯ? МЕНЯЮТСЯ ЛИ ЕГО ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О ГАРАНТИЯХ И ОЦЕНКИ РИСКА? НА ЗАПАДЕ ПОДОБНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОВОДЯТСЯ НА БАЗЕ ДЕТАЛИЗИРОВАННОЙ СТАТИСТИКИ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ, А ТАКЖЕ ОПРОСОВ НАСЕЛЕНИЯ.

У нас информация, более или менее пригодная для такого анализа, собиралась лишь Правлением Сбербанка СССР *. Однако ее можно считать вполне представительной, по крайней мере для 1990 и первой половины 1991 г., учитывая преобладающую роль Сбербанка (вплоть до конца его существования — октября 1991 г.) в мобилизации сбережений населения. Вклады населения в коммерческие банки, акции и облигации составляют лишь доли процента от пассивов Сбербанка. По мере разрастания коммерческих структур у населения появится возможность разнообразить свой выбор. Государственные и коммерческие структуры, в которые трансформируется этот банк, нарождающиеся эмитенты ценных бумаг — предприятия, республиканские и местные органы власти — станут конкурировать за деньги населения.

* Автор выражет признательность Правлению бывшего Сбербанка СССР за предоставленную статистическую информацию, использованную в статье.

* * *

Поведение вкладчиков в последние два года определялось в основном инфляцией и экономической политикой. Влияние инфляции на динамику и структуру сбережений усиливалось по мере падения реальных доходов населения и распространения информации в печати и по телевидению о фактических темпах инфляции и угрожающих ее прогнозах.

1990 г. отмечен лихорадочным стремлением потребителей спасти свои деньги от обесценения: их вкладывали в любые еще доступные товары. Ажиотаж на потребительском рынке обернулся замедлением темпов роста вкладов относительно денежных доходов населения. Норма сбережений, рассчитанная как отношение прироста вкладов за год к годовым денежным доходам, выросшая за 1985—1989 гг. с 4,5 до 7,4%, в 1990 г. упала до 6,6% (см. таблицу.).

Прирост вкладов в Сбербанк СССР,
денежные доходы населения и норма сбережений, млрд руб.

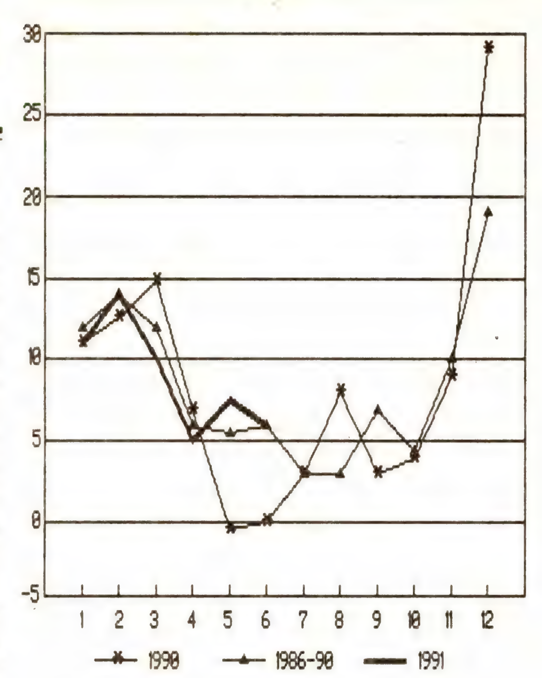
Год	Прирост вкладов	Денежные доходы населения	Норма сбережений, %
1985	18,7	420,1	4,5
1986	22,0	435,3	5,1
1987	24,1	452,1	5,3
1988	29,8	493,5	6,0
1989	41,1	558,0	7,4
1990	42,9	652,5	6,6
1991 (первое полугодие)	39,4	433,8	9,1

ИСТОЧНИКИ: Экономика и жизнь 30.91, 35.91; статистика Сбербанка СССР.

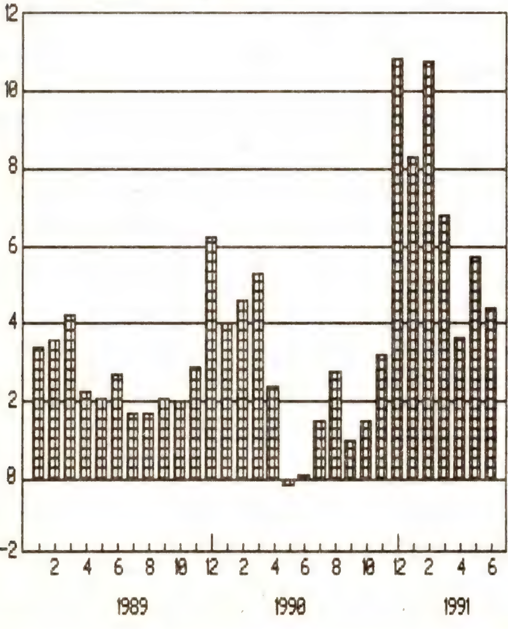
Влияние инфляционных ожиданий на поведение потребителей отчетливо видно по колебаниям притока вкладов в Сбербанк по месяцам. Как правило, нижней поворотной точки он достигает в июле-августе в период отпусков, верхней — в декабре, к концу финансового года. В 1990 г. отмечались заметные отклонения от обычных сезонных колебаний — вниз в мае-июне и сентябре (рис.1). В мае зарегистрирован даже отток вкладов (рис.2). И это впервые с 1982 г. В эти месяцы люди массово изымали вклады, отстаивая длинные очереди, Сбербанку не хватало наличности, что порождало страх и отчаяние. Налицо были все внешние признаки «классических» набегов вкладчиков на банки — атрибуты довоенных кредитно-денежных кризисов на Западе.

В мае это было вызвано объявленным Н. И. Рыжковым предстоящим повышением цен, в сентябре — сообщением о программе «500 дней», которая тогда имела статус президентской. Казалось бы, у этих событий немного общего. Однако рядовой потребитель, слабо представляющий, что такое рынок, интерпретировал переход к нему прежде всего как повышение цен, а значит —

Рис. 1. Месячные колебания притока вкладов в Сбербанк СССР, % к годовому итогу.



реальную угрозу существенного снижения уровня жизни, по крайней мере на ближайшую перспективу. Поэтому естественной реакцией в мае-июне и сентябре стало стремление успеть запастись любыми доступными товарами до повышения цен. Подобная реакция наблюдалась в аналогичных случаях и на Западе с той лишь разницей, что там потребители вкладывали свои сбережения только в товары длительного пользования. Советские люди тоже с большим удовольствием купили бы холодильники, гарнитуры, телевизоры и т. п., крупу и сахар, если бы они были в свободной продаже.



В условиях инфляции стратегия потребителей предопределяется ее темпами, продолжительностью и траекторией (скачкообразно она развивается или постепенно). В свою очередь характер инфляции предопределяет специфику ожиданий. Как вели себя, к примеру, американ-

Рис. 2. Прирост вкладов в Сбербанк СССР по месяцам в 1989—1991 гг., млрд руб.

ские потребители в инфляционные 70-е годы? Ожидание резкого скачка цен вызывало погоню за товарами. Но осознание возможности длительной инфляции увеличивало склонность к сбережению, поскольку другой страховки от длительной инфляции у широких слоев населения нет даже на Западе. Они вынуждены мириться с обесценением сберегаемой части дохода, чтобы поддержать относительно нормальный уровень потребления в условиях интенсивно снижающейся покупательной способности денег. В этом случае они страхуют от инфляции не сбережения, а свое будущее потребление.

Расчеты на базе статистики денежных потоков Федеральной резервной системы США показывают, что за 50—70-е годы по мере ускорения инфляции средняя за десятилетие норма сбережений, рассчитанная как отношение прироста финансовых активов населения к личному доходу, увеличилась с 9 до 15%. Причем быстрее всего росли более доступные для широких масс вклады в коммерческие банки и сберегательные институты (их доля в валовых финансовых активах населения увеличилась с 24 до 36% за 1960—1980 гг.). Как показали опросы, подавляющее большинство американцев даже в конце 70-х годов придерживалось мнения, что во время инфляции необходимо экономить, сберегать, осторожнее делать покупки.

Конечно, сравнения поведения потребителей в условиях инфляции на Западе и у нас весьма условны. Там потребительский рынок насыщен товарами и услугами, цены свободные, а у нас — полный развал, подавленная инфляция, вызывающая дефицит товаров. И тем не менее инфляция во всех странах и во все времена неизбежно приводит к «финансизации» сознания населения: оно активнее, со знанием дела реагирует на состояние денежной сферы.

Столкнувшись в 1990 г. с ускоряющейся инфляцией, в нашей стране люди стали осознавать, что готовиться надо не просто к скачкам цен, а к длительному периоду нарастающей инфляции. Этот вывод подтверждает ситуация, сложившаяся в первой половине 1991 г., когда был отмечен резкий рост денежных доходов населения, а вклады в Сбербанк росли еще стремительнее. В результате норма сбережений, существенно превысив максимум 1989 г. (7,4%), достигла 9,1% (см. таблицу). О том же свидетельствует и слабая реакция населения на реформу цен в апреле 1991 г. Информация о содержании и дате реформы была распространена еще в феврале-марте. Однако она не только не вызвала оттока вкладов, но даже не замедлила их приток по сравнению с обычной картиной сезонных колебаний (см. рис.1).

Итак, с одной стороны, переориентировавшись на перспективу длительной инфляции, потребители стали рассматривать в качестве страховки от инфляции как вложения в товары, так и сбережения. А с другой — они просто вынуждены были изменить пове-

дение при опустошении государственных прилавков и скачкообразном росте цен в коммерческой торговле и на черном рынке.

Среди событий, повлиявших на поведение вкладчиков в последние два года, следует особо выделить павловскую «денежную реформу» в январе 1991 г. Столь сильное отклонение от обычных сезонных колебаний наблюдалось лишь в мае-июне 1990 г. (см. рис.1). Однако на сей раз слухи о реформе стимулировали усиленный приток вкладов в Сбербанк в декабре 1990 г. Достоверные сведения о характере реформы не публиковались, более того, официальные источники продолжали утверждать, что «реформы вовсе не будет». Постфактум можно констатировать, что люди, осилившие огромные очереди и положившие деньги на свои счета до ее начала, поступили правильно.

Такая реакция отчасти была вызвана тем, что некоторые слухи и догадки оказались верными. Не исключено, что сказались и отдаленные последствия последней денежной реформы 1947 г. (исключая деноминацию 1961 г.), свидетелями которой было старшее поколение. Напомню, что это была реформа конфискационного типа: наличность обменивалась из соотношения 10 руб. старого образца к одному рублю нового. Для вкладов же был установлен более щадящий обменный курс: вклады до 3 тыс. руб. оставались без изменения, от 3 до 10 тыс. руб. обменивались из расчета 3:2, свыше 10 тыс. -- 2:1, при этом первые 3 тыс. оставались без изменения, а последующие 7 тыс. обменивались 3:2. Таким образом, даже владельцы крупных вкладов проигрывали гораздо меньше, чем держатели наличных денег. Поэтому уже в наше время, осознанно или нет («делаю как все»), население доверило Сбербанку наличность, которую хранило на руках из-за неопределенности, опасаясь замораживания вкладов, высокой вероятности не получить требуемую сумму в нужное время, распада сберегательной системы в результате развала Союза.

О пережившем десятилетия влиянии денежной реформы 1947 г. свидетельствует также дробление вкладов: многие крупные вкладчики предпочитают не хранить на одном счете более 10—15 тыс. руб. Долгая память о прецеденте 1947 г. показывает, сколь взвешенными должны быть большие и малые реформы денежной системы.

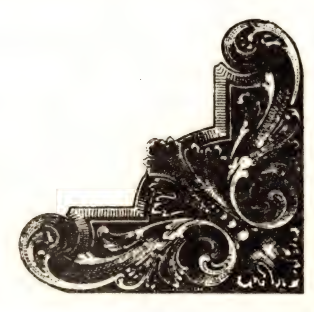
* * *

За последние два года перед своим упразднением Сбербанк СССР, стремясь привлечь вкладчиков, с 1 ноября 1990 г. повысил процентные ставки по срочным вкладам, ввел новые типы вкладов, выпустил депозитные сертификаты. Указом Президента СССР «О повышении заинтересованности граждан в хранении сбережений в учреждениях Сберегательного банка СССР» (октябрь 1990 г.) подтверждены гарантии сохранности вкладов. Од-

нако завтрашних вкладчиков подобные гарантии, покоящиеся на безграничной денежной эмиссии, уже не устроят. Хочется надеяться, что рост денежной массы будет строго контролироваться Госбанком или центральными банками республик. Вместе с тем сберегательные институты — преемники Сбербанка, по-видимому, будут отделены от государственных финансов и поэтому, с одной стороны, перестанут быть заложниками бюджета, с другой — уже не смогут с прежней легкостью гарантировать вкладчикам сохранность вкладов.

Поэтому целесообразно ввести принципиально новую систему гарантий, воспользовавшись опытом Запада и взвесив преимущества и недостатки существующих там систем. Скажем, целесообразно создать специализированное учреждение по типу американской федеральной корпорации страхования депозитов. Нечто подобное потребуется и для коммерческих, и для государственных структур. Инфляция, неопределенность перспектив развития хозяйства, политическая нестабильность заставят потенциальных вкладчиков придирчиво оценивать риск своих вложений.

Но пока не будет решен вопрос о принципиально новых способах гарантий сохранности сбережений вкладчиков, адекватных рыночной системе, разрушать сложившуюся государственную систему мобилизации сбережений населения преждевременно и даже опасно. Передача полномочий Сбербанка СССР его бывшим республиканским отделениям — видимо, неизбежное следствие распада Союза. Однако позиции государственных сберегательных банков республик целесообразно поддерживать, реформируя их деятельность. Следует учитывать, что значительная часть вкладов приходится на мелких вкладчиков. Лишение их привычного способа помещения денег чревато еще большей потерей контроля над движением денежных потоков в масштабах страны. А это значит, что, стимулируя развитие коммерческих банков, нужно одновременно укреплять всеми возможными способами доверие населения к государственной сберегательной системе, пока новые финансовые институты не окрепнут и не станут ей реальной альтернативой. От веры населения в надежность существующей кредитно-финансовой системы зависит ее стабильность, так необходимая экономике.



ДУТЫЕ БАНКИ — ДУТЫЕ ДЕНЬГИ!

П. В. УШАНОВ,
начальник отдела лицензирования деятельности коммерческих банков Центрального банка РСФСР, Москва

Коммерческий банк начинается с формирования уставного капитала. Инициаторы его создания (учредители) договариваются о характере банка (паевой, акционерный) и размере уставного капитала, подписывают учредительный договор. Они могут привлечь других акционеров или пайщиков, но доля учредителей должна составлять не менее 25% уставного капитала в первые два года.

КАК ПОЛУЧИТЬ ЛИЦЕНЗИЮ

Чтобы повысить ответственность участников банков, мы требуем оплатить к моменту регистрации не менее 10% объявленного уставного капитала. Деньги вносят на временный расчетный счет, открываемый по месту предполагаемого нахождения банка. Делается это для защиты самого банка, чтобы, принимая решение о его создании, учредители голосовали не мифическими, а реальными деньгами. Было много случаев, когда при учреждении заявляли большую сумму, голосовали, избирали правление, а когда банк начинал работу, у него не оказывалось ни копейки.

Представители коммерческих банков жалуются, что процедуры регистрации и получения лицензии слишком сложны, сопряжены со множеством документов, не имеющих прямого отношения к банковской деятельности. В действительности мы требуем одного — объективной информации о финансовом состоянии пайщиков или акционеров банка, подтверждающей, что они способны своевременно и в полном обьеме оплатить свои паи в уставном капитале. Если они предоставляют такую информацию, никаких преград для регистрации нет. Для юридических лиц необходимо аудиторское заключение, для физических — декларация о доходах. Эти требования выполняют все коммерческие банки на Западе. Аудиторов, конечно, не хватает, но вполне достаточно аудиторского заключения контрольно-ревизионной службы Минфина или Центрального банка России — такие службы есть при всех территориальных управлениях. В одной только Москве, например, зарегистрировано уже девять аудиторских фирм.

Для получения лицензии учредители коммерческого банка обращаются в местное территориальное управление Центрального банка, куда представляют все необходимые документы. Не позднее чем через месяц территориальное управление должно выдать письменное заключение о целесообразности создания банка, финансовом положении пайщиков, наличии у них свободных средств, профессиональном уровне будущих руководителей. Затем все документы вместе с заключением направляются в Центральный банк, отдел лицензирования. По закону мы имеем право рассматривать их в течение трех месяцев, но обычно, если нет нарушений, регистрируем банк и выдаем ему лицензию в течение месяца (для сравнения: регистрация обычного МП занимает в среднем два месяца). Если к моменту

регистрации оплачено менее 50% уставного капитала, то банку выдается временная лицензия, дающая право на открытие корреспондентского счета и аккумуляцию взносов в уставной капитал. Иные операции не предусмотрены. Как только банк наберет 50% уставного капитала, он имеет право получить постоянную лицензию и заниматься всеми видами банковской деятельности.

ДЕНЬГИ ИЗ ВОЗДУХА

Предположим, вы хотите создать коммерческий банк, находите учредителей — будущих акционеров или пайщиков. Если преобразуется спецбанк, то учредители подбираются, как правило, из своих же клиентов. Взнос учредителя или просто пайщика, предположим, определен в 1 млн руб. Но у него в наличии только 100 тыс. руб. Тогда вы совместно с пайщиком идете на такое ухищрение: получив первые 100 тыс. руб., даете их в кредит пайщику, у него получается уже 200 тыс. руб., он их вкладывает в уставной капитал — вы опять его кредитуете и т. д., пока не накачаете 1 млн руб. В действительности там как было 100 тыс., так и осталось. Ну, а чем больше уставной капитал, тем больше можно привлечь средств со стороны и выдать кредитов (соотношение собственных и заемных средств устанавливается в зависимости от типа банка от 1:15 до 1:25).

Другой способ: один банк распространяет свои акции при помощи второго банка-посредника, который продает акции первого со значительной скидкой — в 30—40%, покрывая ее вроде бы из собственных средств. На самом деле у него их нет, скидку делает первый банк, засчитывая реализованные акции по полной стоимости.

Уставные капиталы должны набираться из реальных средств, прокредитовку надо запретить законом. В банковском же законодательстве это четко не оговорено, чем незамедлительно воспользовались многие коммерческие банки.

Нередко банки не выдерживают нормативы ликвидности (способность банка рассчитаться в срок по своим обязательствам), риска на одного заемщика, резервных и страховых взносов. Встречаются и должностные подлоги. Например, многие банки занимаются трансфертными операциями для своих клиентов: обменивают рубли на валюту. Клиент в таких случаях должен предоставить справку о наличии свободных денег. Для покупки требуемого количества валюты, предположим, надо 10 млн руб., а у клиента только 5 млн, но банк выдает ему справку на 10 млн руб. Это должностной подлог. Чтобы скрыть нарушения, банки часто предоставляют нам недостоверные сведения. Все это они, естественно, не хотят показывать, поэтому не спешат с аудитом, бойкотируют требования Центрального банка.

КОНФЛИКТЫ РОСТА И КОМПРОМИССЫ

Центральный и коммерческие банки переживают трудный процесс становления, да еще в такой сложной, нестабильной обстановке. Ошибки и просчеты с обеих сторон, противоречия между ними неизбежны. «Если бы у вас не было противоречий, я бы решил, что у вас не все нормально», — сказал выступавший у нас недавно председатель Федерального резервного банка Нью-Йорка Д. Карриган. Но если конфликты перерастают в борьбу с Центральным банком, это уже ненормально. Вот один из примеров.

Все банки на территории РСФСР должны быть зарегистрированы в нашем Центральном банке. На 1 октября 1991 г. было зарегистрировано 1572 коммерческих банка. Кроме того, в РСФСР действовало еще примерно 200 банков,

не прошедших у нас перерегистрацию. Они находились в «ведении» Госбанка СССР, там получали лицензию, открывали корсчета, обслуживались в Центральном операционном управлении, там же и кредитовались. В сентябре 1991 г. некоторые московские банки начали в центральной прессе кампанию по дискредитации Центрального банка. Они же устроили ему обструкцию на Ассамблее банковских кругов, прошедшей в Москве в конце сентября. Обстановка была накалена в основном группой московских банков, которым предстояла перерегистрация в Центральном банке (одни из них подавали документы и не прошли, другие вовсе не обращались). Руководство этих банков хотело бы подмять Центральный банк, заставить его пойти на уступки.

Дело в том, что коммерческие банки в столице появились раньше, чем в других регионах, еще до принятия российских законов о банках. Кроме того, в Москве сосредоточено большинство крупных банков, образовавшихся на базе головных управлений спецбанков. Они, как правило, предпочитали оставаться в ведении Госбанка, дававшего им союзный статус и охранную грамоту монополизма. После августа ситуация резко изменилась — все банки захотели перейти под юрисдикцию Центрального банка РСФСР, но далеко не все соответствовали его требованиям. Отсюда и конфликт.

Но на той же Ассамблее были вполне взвешенные выступления, с трезвой оценкой деятельности Центрального банка. Если смотреть непредвзято, то наши требования по регистрации и лицензированию, отчетности и контролю в большинстве своем оправданны. Нетрудно представить, к каким последствиям приведет та же практика создания дутых банков: они начнут лопаться и потянут за собой огромное количество своих партнеров и клиентов. Дутые банки плодят и дутые деньги. Если это не пресечь, о какой стабилизации тогда можно говорить? В конечном итоге наши требования направлены на защиту самих банков, на создание жизнеспособной и профессиональной банковской системы.

Там, где возможен разумный компромисс, мы идем на уступки коммерческим банкам. Допускаем, например, к их руководству людей без специального образования, если они зарекомендовали себя как хорошие коммерсанты, организаторы. Но требуем тогда, чтобы заместитель управляющего и главный бухгалтер имели экономическое образование и стаж работы в банке не менее трех лет. Кстати, при Центральном банке действуют постоянные курсы переподготовки руководящего звена коммерческих банков. Учиться сейчас приходится всем.

Другой пример: мы пошли навстречу коммерческим банкам и их клиентам, имеющим бюджетные источники кредитования. Сначала хотели передать их обслуживание учреждениям Центрального банка — расчетно-кассовым центрам (РКЦ). Но прислушались к мнению практиков — отдали банкам бюджетные средства в оперативное управление. В результате клиентам не надо бегать в РКЦ, они обслуживаются в одном и том же банке. Когда наступает срок платежа по целевым кредитам, бюджетные средства перечисляются из РКЦ на счета клиентов в коммерческих банках.

В идеале у Центрального банка и его подразделений не должно быть клиентов. Но пока — при таком огромном госсекторе и централизованных капиталовложениях — это невозможно.

Система расчетов, конечно, носит явно промежуточный, переходный характер. Когда спецбанки стали преобразовываться в коммерческие, возникла проблема разделения общего кармана — МФО. Если бы оставили прежнюю систему расчетов, то коммерческие банки продолжали бы использовать централи-

зованные кредитные ресурсы из общего котла. А на какие цели? Раз банки коммерческие, то для получения наибольшей прибыли. С другой стороны, поскольку основные их клиенты — государственные предприятия, многие из которых не по своей вине убыточны, нельзя было сразу отказываться от централизованных кредитов. Нужен был некоторый промежуточный вариант, который и воплотился в РКЦ. При преобразовании спецбанков в коммерческие их как бы разделили на две части: одна осталась в госсистеме — РКЦ, другую пустили в свободное плавание. Фактически из тех же самых банков выделили несколько человек, передали им номер МФО и сказали: вы — РКЦ. Коммерческую часть перевели на корсчет, тем самым оторвали от общего котла.

Если бы коммерческие банки сразу и полностью перевели на корреспондентские счета, то при нынешней технике расчеты затормозились бы на 3—4 месяца. Эта промежуточная система (со всеми вытекающими отсюда плюсами и минусами) со временем трансформируется: многие РКЦ закроются или превратятся в коммерческие банки; оставшиеся объединятся в единую расчетную систему типа американской при Федеральной резервной системе (ФРС).

По данным начальника Главного экономического управления Центрального банка РСФСР В. И. КОНДРАШОВА, в «общем котле» все еще крутится порядка 30 млрд руб. централизованных кредитных ресурсов, которые коммерческие банки используют бесплатно как свои собственные. С другой стороны, представители коммерческих банков жалуются, что Центральный банк России национализировал все их имущество, фонды, денежные средства. Эта тяжба, по-видимому, еще не скоро кончится. — **Прим. ред.**

ОТДЕЛЯТЬ ЗЕРНА ОТ ПЛЕВЕЛ

Функции центрального резервного банка и сейчас уже в значительной мере децентрализованы и переданы региональным учреждениям Центрального банка. Многие вопросы решаются коллегиально на совете директоров — начальников главных территориальных управлений. Это прообраз совета управляющих ФРС.

Недавно по инициативе нашего Департамента управления деятельностью коммерческих банков сделан еще один значительный шаг к децентрализации: регистрация и предоставление временной лицензии банкам с уставным капиталом до 200 млн руб. переданы главным территориальным управлениям. Банков с уставным капиталом более 200 млн руб. пока у нас считанные единицы, и все они в Москве. Со временем планка, думаю, повысится. Это решение соответствует и нашим интересам, и пожеланиям коммерческих банков. Нам оно даст возможность немного разгрузиться от текущих дел и подумать о стратегии. Это вдвойне правильное решение, учитывая неукомплектованность штата Центрального банка (многих специалистов и работников со стажем перетянули коммерческие банки). В аппарате моего отдела, например, из 30 положенных человек в наличии только шесть. Мы составляем 1,8% штатной численности Центрального банка, а обслуживаем 12% документооборота.

Вопрос о децентрализации ставится и в республиках. В Башкирии, например, всерьез говорят о создании своего центрального банка на базе нашего регионального управления. Но надо зерна отделять от плевел: одна ситуация, если Башкирия вообще будет выходить из России и вводить свою валюту, другая — если останется в ее составе. В первом случае свой центральный банк необходим. Но если мы исходим из единой ва-

люты, то необходим и единый центр, осуществляющий единую кредитно-денежную политику. Это аксиома. Каким он будет — один банк типа союзного Госбанка или Центральный банк РСФСР, которому другие центральные банки делегировали права эмиссии, кредитной и валютной политики, — пока сказать трудно. Ясно одно: сколько валют, столько и центральных банков. Если процесс суверенизации наших автономий не приведет к введению своих валют, сохранение единой системы Центрального банка РСФСР необходимо.

Без ущерба для ее целостности региональные управления в автономиях могут получить статус республиканских банков Центрального банка РСФСР. Можно передать им лицензирование коммерческих банков, деятельность которых не выходит за пределы республик. Дальнейшая же децентрализация нецелесообразна.

Правда, некорректно наделять кого-то особыми правами только по национальному признаку. Правомерно ли территориальные управления в автономиях считать членами будущей ФРС, а в обычных областях — нет? Если уж расширять полномочия территориальных управлений, то всех, а не только находящихся в автономных республиках. Во многих областях и населения больше, да и областные управления в профессиональном смысле не слабее. Надо думать об экономической целесообразности тех или иных решений и поступать в интересах всей России.

КОГДА ЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ НЕОБХОДИМА

Для каждого типа банка надо четко очертить круг его операций, закрепить их и придерживаться единой политики. Есть, например, так называемые инновационные банки. По идее они должны заниматься долгосрочным кредитованием, инвестированием НТП. Однако инфляция съедает процентную ставку, подталкивает к краткосрочным, спекулятивным операциям. Надо продумать статус и функции этих банков, чтобы они могли сосредоточиться на инвестиционных операциях, а расчетные лучше передать обычным коммерческим банкам.

Другой пример — лицензирование совместных банков с участием иностранного капитала или установление нашими банками корреспондентских отношений с зарубежными. Все эти операции и функции надо оговаривать в лицензии. У нас пока немного банков, получивших право непосредственно выходить на внешний рынок (открывать корсчета в иностранных банках). К ним, естественно, предъявляются более жесткие требования, чем к обычным. Иностранные банки или их филиалы, которые, надеюсь, скоро у нас появятся, тоже надо поставить в какие-то рамки, чтобы они с самого начала не задавили наши банки. Все это надо продумать в центре и выработать единую концепцию.

Но торопиться разграничивать инвестиционные и коммерческие банки пока не следует. Когда рынок ценных бумаг зарождался, коммерческие банки активно занимались размещением акций. В нашем Законе о банках нет ограничений на эти функции коммерческих банков. Думаю, это правильно. Когда, с одной стороны, разовьется банковский бизнес, а с другой — рынок ценных бумаг, появятся солидные фондовые биржи, финансовые компании, тогда есть смысл разделить эти функции. Возможно, в интересах надежности и стабильности банковской системы операции банков с ценными бумагами надо будет упорядочить уже в скором времени. Это как раз тот случай, когда необходимо централизованное решение.

Публикацию подготовила
Л. БЕРКОВИЧ, кор. ЭКО

Критика действий Центрального банка России стала почти ритуалом. Не пора ли выслушать мнение его руководителей, что, будем надеяться, поможет лучше понять и происходящие процессы, и стоящих за ними людей.

РОССИЯ НЕ ТАК УЖ ПРОИГРАЕТ ПРИ МНОЖЕСТВЕ ВАЛЮТ



Беседа с председателем Центрального банка РСФСР доктором экономических наук Г. Г. МАТЮХИНЫМ

— Со страниц печати не сходят обвинения в адрес Центрального банка России в том, что он допустил «обвал» эмиссии. Каково, по вашему мнению, действительное положение дел?

— Обратимся к фактам. По данным нашей службы информации, за 8 месяцев (январь-август) 1991 г. в РСФСР дополнительных денег в обращение выпущено в 3,4 раза больше, чем за тот же период прошлого года. Это конечно, много, но не надо переносить эту цифру на общую массу наличных денег, которая за рассматриваемый период увеличилась на 72%. Чем это обусловлено? Прежде всего ростом денежных доходов населения на 94%. Расходы же возросли только на 48%. Розничный товарооборот в сопоставимых ценах сократился на 11%. Товаров стало меньше, зато цены в государственной и кооперативной торговле выросли за 8 месяцев вдвое. Масса денег, как известно, равна сумме товарных цен, так что эмиссия и рост денежной массы вполне соответствуют законам денежного обращения. Что касается роста цен и денежных доходов, то их причины хорошо известны: реформа Павлова, к которой Центральный банк России не имел никакого отношения; неослабевающее инфляционное давление со стороны государственного бюджета.

Из отчета начальника Главного экономического управления Центрального банка РСФСР В. И. КОНДРАШОВА:

В первом полугодии Центральный банк предоставил Министерству финансов кредитов на 117 млрд руб. Из них 81 млрд направлен на покрытие внутреннего

государственного долга, 36 — на возмещение разницы в ценах на сельхозпродукцию, строительство дорог, 8 — пенсионному фонду, 12 — коммерческим банкам на покрытие дебетового (отрицательного) сальдо. В третьем квартале Минфину предоставлено 20 млрд руб. кредита на дополнительные расходы АПК и субсидирование предприятий союзного подчинения, перешедших под юрисдикцию России.

Неограниченное кредитование бюджетных затрат ставит систему Центрального банка на грань возможного банкротства, что требует кардинальных изменений в его отношениях с Минфином, легализации внутреннего государственного долга, финансирования дотаций непосредственно из бюджета, установления пределов его кредитования. Центральный банк внес ряд конкретных предложений Президенту РСФСР, Съезду народных депутатов, Верховному Совету «О кредитной политике в РСФСР», «О мерах по сокращению эмиссии денег» и др. С Минфином заключен договор на 1991 г. об условиях выпуска, реализации и погашения государственного внутреннего займа РСФСР.

Выдвигая какие-либо претензии Центральному банку, надо понимать, что он может, а что — нет. Возьмем инфляцию. На Западе она носит преимущественно монетарный характер, не выходящий за рамки кредитно-денежной сферы. Отсюда и методы борьбы с ней: ограничение кредита и как следствие — общей денежной массы. Иное дело у нас. Наша инфляция имеет глубокий воспроизводственный характер, следовательно, и методы борьбы с ней выходят за рамки кредитно-денежной политики. Нужны широкая приватизация, структурная перестройка экономики.

— Из ваших слов, Георгий Гаврилович, может сложиться впечатление, что у нас нет избытка денег в обращении...

— Избыток денег у нас на фоне тотального дефицита, падения производства. Кроме того, слишком узка сфера обращения рубля. Соотношение общей денежной массы и ВНП у нас примерно такое же, как в США. Как только на рынке появятся инвестиционные товары, возможно, обнаружится нехватка денег, понадобится эмиссия.

— Наличных денег уже не хватает. С чем это связано?

— Безналичные деньги все более стали выходить из подполья, а в последнее время произошло окончательное размывание границ между безналичным и наличным оборотами в госсекторе, тем более в альтернативной экономике. Существует множество способов трансформации безналичных денег в наличные. Если раньше наличный оборот обслуживал только предметы потребления, то теперь в его сферу попадают и другие товары. Это одна из причин нарастания потребности в наличных деньгах. Возникший однажды, дефицит порождает ажиотажный спрос, отсюда общее стремление придерживать наличность, расплачиваться в безналичной форме, а свою продукцию продавать за наличные. В результате в банк возвращается все время меньше денег, чем он выпускает, а эту разницу приходится покрывать эмиссией. Так, за

8 месяцев кооперативам выдано в 12 раз больше денег, чем от них поступило. С учетом других форм альтернативной экономики этот разрыв еще выше.

Общая причина усиления товарно-денежной несбалансированности — оттягивание реальной приватизации госсобственности. Расширение финансовой самостоятельности предприятий не сделало их собственниками: нет стимула вкладывать свободные средства в развитие производства. При заметном падении объемов производства прибыль в хозяйстве республики выросла за 8 месяцев на 77%, заработная плата — на 56% по сравнению с соответствующим периодом прошлого года. А в августе заработная плата превысила прошлогодний уровень в 2,1 раза — это при падении всех объемных показателей. Отсюда и эмиссия.

— Какие меры принимал Центральный банк для сдерживания денежной массы?

— Мы пытались воздействовать как экономическими, так и административными методами. Запретили коммерческим банкам выдавать кредиты в наличной форме, в августе свели до минимума выдачу наличности на хозяйственные нужды, кроме заработной платы, компенсационных выплат, средств на закупку сельскохозяйственной продукции (по Новосибирской области в настоящее время на хозяйственные нужды выдается 1000 руб. в месяц независимо от размера предприятия и формы собственности. — **Прим. ред.**). Кроме того, Сбербанку и учреждениям связи запретили принимать крупные переводы, легко обращаемые в наличность. Всякий такой перевод должен тщательно проверяться. А иначе что получается? Привез, например, частник с Кавказа крупную партию вина в Москву, сдал ее кооператору. Вместо того чтобы расплатиться наличными, тот делает перевод в Сбербанк. Населению продает, конечно, за наличные, которые кладет себе в карман, а частник требует наличность от Сбербанка. Мы запретили такого рода переводы, хотя понимаем, что это не выход из ситуации. Надо переходить к цивилизованным формам расчетов, чековому и вексельному обращению. Вексель как форма коммерческого кредита позволяет проводить расчеты без использования банковских платежных средств и в первую очередь — наличных денег.

— Центральный банк обвиняют также в чрезмерном кредитовании коммерческих банков. Так ли это?

— Обратимся опять же к фактам. По данным Главного экономического управления нашего банка, на 1 июля 1991 г. народному хозяйству выдано кредитов на 256,3 млрд руб. По сравнению с прошлым годом прирост 16,1%. Краткосрочные вложения составили 218,6 млрд руб. (прирост на 35,3%), долгосрочные же сократились на 36,3%. На увеличение краткосрочных кредитов повлияло удорожание оборотных средств в связи с повышением опто-

вых и закупочных цен и тарифов. Сказалась, конечно, и общая неэффективность использования кредита, несмотря на рост процентной ставки.

Коммерческие банки не привыкли анализировать платежеспособность своих клиентов, отсюда рост просроченной задолженности по ссудам банка и счетам поставщиков. В целом по РСФСР на 1 июля 1991 г. просроченная задолженность составила 37,2 млрд руб., увеличившись по сравнению с прошлым годом в 3 раза.

Положение может поправить переход всех банков на корреспондентские отношения. До сих пор, работая в системе межфилиального оборота (МФО), они могли запускать руку в чужой карман — использовать ресурсы, находящиеся на балансе других банков. Черпали из общего котла, не задумываясь о возвратности кредита. В октябре завершается начавшийся год назад переход на корреспондентские счета. Теперь коммерческие банки смогут оперировать только в пределах собственных и реально привлеченных ими средств. Это заставит их тщательно изучать финансовое состояние клиентов, стимулировать своевременный возврат кредитов — иначе им грозит банкротство.

— Многие банкиры — представители коммерческих банков — резко критикуют переход на корреспондентские отношения, считают его неподготовленным и несвоевременным: он привел к образованию громоздкой структуры расчетно-кассовых центров (РКЦ), задержкам в расчетах, замедлению оборачиваемости кредитных ресурсов. Все это, по мнению критиков, еще более дестабилизировало кредитно-денежную систему.

— Коммерциализация кредита несовместима со старой системой межбанковских связей в рамках МФО. Переход на корреспондентские счета и создание сети расчетно-кассовых центров сопряжен с рядом технических трудностей, но так работает весь мир. Развитые страны внедрили эту систему в 30—50-е годы, мы же осваиваем ее только сейчас. Что касается задержек в расчетах, то здесь больше шума, чем фактов. Чтобы не нарушить сложившуюся за многие годы систему документооборота, в переходный период мы сохранили за коммерческими банками номера по МФО. Это позволило обеспечить своевременность расчетов, не допустить их сбоев по вине Центрального банка. В настоящее время ведется работа по техническому оснащению РКЦ, создается единая система телекоммуникаций, охватывающая Центральный банк, его подразделения и коммерческие банки. С самого начала предусмотрена возможность подключения к системам международных банковских расчетов типа СВИФТ и банковской информации типа РЕЙТЕР. Компьютеризация расчетов и документооборота позволит осуществлять все операции мгновенно.

Расчетно-кассовые центры — подразделения Центрального банка России, находящиеся под его непосредственным руководством. Создание сети РКЦ позволило сконцентрировать весь налично-денежный оборот под контролем Центрального банка. Если бы не сделали этого, положение с наличными было бы во много раз хуже, эмиссия могла совсем выйти из-под контроля. Мы вынуждены свести к минимуму резервы наличности в коммерческих банках и сконцентрировать их в РКЦ: в этом случае Центральный банк точно знает, где сколько находится, и может хоть как-то расшивать узкие места. Случается, самолетами перебрасываем деньги из одного РКЦ в другой — лишь бы не прибегать к эмиссии.

— Помимо экономических есть и политические факторы дестабилизации кредитно-денежной системы. Процесс суверенизации привел к созданию республиканских центральных банков, которые получили неограниченную возможность кредитования и эмиссии. При единой валюте кто больше выпустит денег, тот и выиграет — больше вывезет товаров из других республик. Подготовка к введению собственных валют еще более усиливает сброс рублей. Что предлагает Центральный банк для защиты и стабилизации рубля?

— В сложившейся ситуации единственный выход — введение в России собственной валюты. Я не вижу в этом трагедии, хотя и не считаю введение валют в республиках лучшим способом укрепления своих денежных систем. Сообщество суверенных государств в рамках рубля могло бы гораздо быстрее и эффективнее отрегулировать кредитно-денежную систему, сохраняя при этом значительную самостоятельность. Но меры по регулированию денежного обращения надо координировать. Банкиры и многие деловые люди прекрасно это осознают, в том числе и в тех республиках, которые не подписали экономическое соглашение. Введение своих денег диктуется в первую очередь политическими соображениями, а не экономической целесообразностью. Но Россия от этого пострадает меньше других.

Как только республики введут свои деньги, рубль тут же станет резервной валютой (как в свое время евродоллар), его курс поползет вверх. Почему? У России положительное сальдо по взаимным поставкам со всеми республиками. Экономика России гораздо более самодостаточна: внешнеэкономическая (внутрисоюзная) квота составляет у нее всего 13%, в то время как у других республик 35—40%, у Эстонии — 50%. В обозримом будущем, очевидно, ни одна республика на сможет переориентировать свою экономику на мировой рынок. Горизонтальные экономические связи сохранятся. Все республики, предположим, ввели свои валюты — чем товаропроизводители будут расплачиваться между собой? Международный финансовый опыт показывает: преимущество получает валюта, имеющая наибольший масштаб операций и, следовательно, наибольшую долю рынка. При введении валют рубли тут же окажут-

ся нужны всем для взаимных расчетов. Все расчеты в рублях между республиками «замкнутся» тогда в Центральном банке России: рубль де-факто станет резервной валютой.

— Но от приготовлений к введению республиканских денег рубль явно проигрывает. Нельзя ли было принять упреждающие меры по защите рубля и российского рынка?

— Для этого надо, как минимум, возвести таможенные границы, обложить пошлинами вывозимые товары. Российское правительство не хотело первым подавать дурной пример — ничего хорошего в таможнях нет, не говоря уже о политической стороне дела (сразу же возникают споры о границах). В конце концов мы пошли на это в качестве ответной меры.

— Как технически осуществить переход к национальным валютам?

— Здесь возможно несколько вариантов. Наиболее простой — в каждой республике, в том числе в России, расставить на обращающихся у них рублях какие-то знаки, метки. В принципе ничего страшного нет и в том, если республики напечатают другие банкноты и дадут им свои названия. Важно только сохранить прежние курсовые соотношения, чтобы к рублю они относились 1:1. Все рубли, разумеется, в этом случае должны быть у республик изъяты.

Если же вводить национальные валюты по-настоящему, то сразу возникает проблема курсовых соотношений. Валютные курсы надо регулировать; слишком резкие, непредсказуемые колебания курсов могут вызвать такие негативные последствия, по сравнению с которыми таможенные издержки — сущий пустяк. Западные страны не одно десятилетие бьются над регулированием валютных курсов, этим у них занимаются специальные международные финансовые организации. У нас нет ни опыта, ни даже представления о том, как это делается (в лучшем случае — чисто абстрактное, никогда не применявшееся в нашей действительности). Представьте: вы сегодня отгрузили продукцию в другое государство, а сколько получите — неизвестно, курс-то может измениться за время, пока наступит срок платежа.

Невозможно даже вообразить, чтобы наше предприятие работало, не зная, сколько оно получит. Чтобы купить в другой республике, надо прежде купить рубли, а за сколько — неизвестно.

Когда рыночный механизм элементарно не отлажен, введение таких плавающих курсов нанесет огромный урон всем республикам, в том числе и России, хотя она пострадает от этого м еньше других. Поэтому мы и предлагаем поставить на рублях знаки или, по крайней мере, при замене рублей на денежные купюры других республик сохранить соотношение 1:1. В любом случае для выхода из кризиса надо как можно скорее подписать соглашение по банковской системе, сформировать совет директоров центральных банков республик (или суверенных государств), определить

круг вопросов, подлежащих координации. Банкиры, руководители центральных банков осознают необходимость такого органа, они готовы к сотрудничеству — слово за политиками.

— Какова, по-вашему, роль Центрального банка в системе органов государственного регулирования?

— Ему надо жестче проводить свою кредитно-финансовую политику, меньше оглядываться на правительство и парламент, от которых постоянно исходит давление. Иначе никакая стабилизация невозможна. За год работы немного отучили напрямую вмешиваться в наши дела, но по-прежнему многие решения принимают без согласования с нами. Просто приказывают: тому дай миллион, тому — пять, не спрашивая, есть ли у банка деньги. Представление о нем, как о бездонной бочке. Потом обвиняют: зачем эмитируете необеспеченные деньги? А что делать, если приказывают... Мы, конечно, сопротивляемся как можем, но пока с небольшим эффектом.

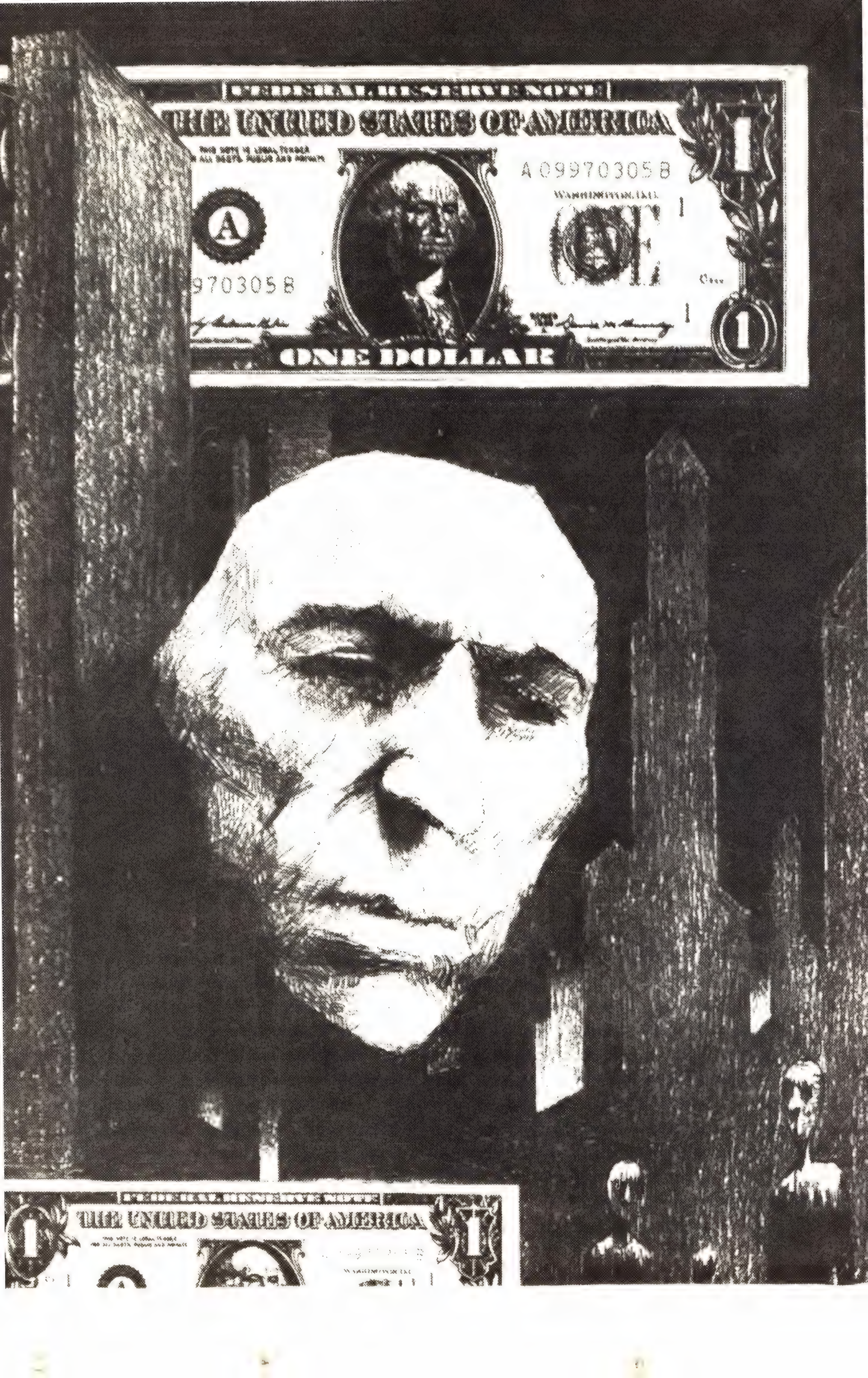
В идеале роль Центрального банка представляю так: его эксперты проводят независимый экономический анализ, готовят рекомендации по регулированию, согласовывают их с правительством и проводят в жизнь. Но пока Совмин не приучен советоваться с банком, пытается все регулировать сам административными методами. К Центральному банку привыкли относиться как к бухгалтерии Минфина — нелегко научить уважению к нему. Пока оно только формальное.

* * *

Современная банковская система создавалась в развитых странах годами и десятилетиями. Регулирование экономических процессов при помощи кредитно-денежных рычагов — и сейчас исключительно тонкое и сложное дело. Почему мы думаем, что у нас это получится сразу, а если не выходит, ищем врагов?

Беседовала Л. БЕРКОВИЧ, кор. ЭКО

ОТ РЕДАКЦИИ. Конечно, эти ответы порождают еще больше вопросов. Особенно в своей конструктивной части. Так, не означает ли фиксированное курсовое соотношение между «новыми валютами» желание «меняя, ничего не изменить», ввести национальные валюты не «по-настоящему». Т. е. протащить в окно то, что не лезет уже ни в какие двери. И если быть последовательным, нужно требовать фиксирования и «товарных курсов», т. е. цен на все продукты, чтобы еще решительнее устранить неопределенность хозяйственной деятельности. Затем зафиксировать прежние хозяйственные связи и т. д. Другими словами, непонятно, почему из всех видов хозяйственного риска административными мерами следует искоренять лишь один... И почему, возражая против давления правительства и парламента на Центральный банк, можно осуществлять (более того, фактически оправдывать) аналогичное, по сути, давление его самого на коммерческие структуры?..


THE UNITED STATES OF AMERICA
A 09970305 B
9970305 B
ONE DOLLAR
THE UNITED STATES OF AMERICA

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ — ЕСЛИ ПОДХОДИТЬ К НИМ СЕРЬЕЗНО

С. А. ДОНСКОЙ,
директор Ермаковского завода ферросплавов,
Ермак Павлодарской обл.

Наверное, ничего нового нет в заявлении, что для успешной внешнеэкономической работы желательно иметь свой собственный источник поступления валюты. У нас таким источником является экспорт нашей основной продукции — ферросплавов.

Уже с 1981 г. мы имеем регулярные тесные контакты с зарубежными покупателями, оговаривая с ними при встрече условия поставки, выясняя их нужды и требования. Происходило это при посредничестве, а в те годы — и под крышей (в полном и переносном смысле этого слова) всесоюзного внешнеторгового объединения «Промсырьеимпорт».

От поставок на экспорт в эти годы заводы практически ничего не имели, кроме головной боли. А наши трудности усугубились тем, что примерно до 1985 г. завод хронически не выполнял план и нес убытки в десятки миллионов рублей ежегодно. Был соблазн попытаться выполнить план за счет снижения качества продукции, но, к чести завода, мы от него убереглись и никогда не позволяли себе ни обмануть, ни подвести покупателей. Были, например, случаи, когда мы не укладывались в сроки поставки, и внешнеторговое объединение, чтобы выполнить экспортные контракты, закупало ферросплавы на украинских заводах. К нашей гордости, покупатели за рубежом быстро разобрались в подмене и согласились, не выставляя штрафов за нарушение контрактов, ждать металл с нашего завода. Такое отношение, конечно, стимулировало нас еще требовательнее относиться к экспорту.

В 1981 г. кончился двадцатилетний запрет на продажу ферросплавов, наложенный американским правительством за нарушение СССР квот продажи этой продукции. Металл нашего завода впервые появился на рынке США в очень неудачное время. Мало того, что американские производители ферросплавов, не желая терпеть конкурентов, завалили Р. Рейгана жалобами, так еще и наши военные в это же время сбили южнокорейский авиалайнер, что усложнило ситуацию. Фирму, осмелившуюся торговать нашим металлом в США, привлекли к международному торговому суду, но она выдержала судебный и политический штурм и теперь реализует в Штатах значительное количество нашей продукции. А поскольку мы экспортируем каждую пятую тонну производимых

ферросплавов, то объемы получаются не маленькие. За это время мы получили от Торгово-промышленной палаты при штаб-квартире ЕЭС два диплома о том, что качество наших ферросплавов равно, если не выше, аналогичной продукции в мире. Осторожно сказано, но все равно приятно...

До конца 1987 г. за поставки на экспорт нам регулярно отчислялась какая-то часть валюты, которую так же регулярно в конце года правительство изымало в свой карман. Однако с 1988 г. ее объем увеличился, и мы начали понимать, что это такое. Хотя с какими сложностями все это связано...

Сейчас, при децентрализации банковской системы, возможно, это уже не так важно, но вспоминается недобрым словом Внешэкономбанк СССР. Его отношение к клиентам — просто издевательское. К примеру, посылаем ему платежное поручение на перевод валюты Омскому заводу синтетических моющих средств. Через два месяца документы возвращаются неоплаченными. Причина: «Сообщите одно из названий получателя денег». Какое «одно из названий»? И так — с каждым вторым поручением. У нас есть партнеры, которым мы, к своему стыду, по году не можем перевести валюту. Уходит поручение в банк, а спустя 2—3 месяца возвращается неоплаченным. Причем клерки Внешэкономбанка, чтобы не утруждать себя отписками, напечатали их типографским способом и посылают этот список, пометив галочкой выбранную причину. При таком отношении к клиентам трудно предсказать, какую очередную неприятность в работе нам подбросят. Наш иностранный партнер, зная, что представляет собой банковская система СССР, под закупаемый у нас металл произвел предоплату — выставил аккредитив на несколько миллионов долларов. Казалось бы, мы, отгрузив вагон, сразу же можем снять с аккредитива на свой счет деньги. Не тут-то было! Банк не дает ни цента, мотивируя тем, что мы обязаны поставить металл на всю сумму, и только после этого он будет думать, платить нам или нет. Дикость! Чтобы вы поняли причину столь резкого тона, скажу, что мы на сентябрь не получили полного расчета не только за металл первого квартала, но и за четвертый квартал 1990 г.! А как работать? На какие деньги покупать сырье, электроэнергию, как платить рабочим, если каждая пятая тонна продукции отправлена, но не оплачивается по 6—9 месяцев?

В 1991 г. с каждого полученного за нашу продукцию доллара заводу отчисляется всего 18%, остальное забирает правительство. Заметьте убогую мелочность нашей бюрократии — правительство забирает 82% валюты, а валютные траты за всю сумму продаж обязаны заплатить мы — из своих 18%!

Тем не менее, мытьем или катаньем, валюта на завод поступает. Куда она идет? Назову четыре главных направления.

Во-первых, приобретение техники и технологии для собственного завода. Здесь мы не особенно щедры. Правда, люди, работающие

в промышленности, экономисты-практики знают, что мы не такие уж папуасы, какими нас пытаются представить. Отечественное оборудование не блестит так, как западное, да и по некоторым параметрам, в том числе по качеству и тщательности изготовления, ему уступает. Но зато оно спроектировано в расчете на наших рабочих; обеспечено запчастями, более ремонтопригодно и, наконец, главное — в 3—5 раз дешевле западного, даже если считать по официальному курсу. К примеру, до 1990 г. авторефрижератор с тягачом «КамАЗ» можно было купить за 33 тыс. руб., а за аналогичную импортную технику, которая на наших дорогах работает хуже, просили 110 тыс. золотых рублей. В свое время мы искали оборудование для производства баллончиков для углекислоты. Отечественный производитель просил за комплект 250 тыс. руб., а венгерский — 1200 тыс. переводных рублей. Кроме того, не покупать то, что в стране есть и что можно сделать, — это значит губить свою промышленность и развивать западную. Поэтому, если сроки поставок и качество нас более или менее устраивают, то мы берем технологию и оборудование в СССР.

К примеру, мы создали совместное предприятие по переработке шлаковых отвалов. Обыскали всю Европу и Японию, пересмотрели все предлагаемые технологии, но остановились на советской. И не потому, что дешевле, — она более эффективна и экономична. Правда, часть оборудования под эту технологию пришлось взять на Западе, но это уже то, чего у нас точно нет (например, микрофургоны с дизельным двигателем), или изделия, качество которых несравнимо с нашим. Две свои плавильные печи мы оборудовали японскими сводами, существенно сократив выбросы в атмосферу и тем самым улучшив экологию. Своды выполнены великолепно, но мы все же начали работать с машиностроителями над отечественными аналогами.

Второе. Может показаться странным, но мы, металлурги, огромные валютные средства направляем на развитие перерабатывающих предприятий области. Закупили цехи: три мясоперерабатывающих, один сырный, два — безалкогольных напитков, трикотажный, а также приобрели швейное оборудование и др.

Конечно, в 1987 г. мы еще не могли предугадать развала СССР, но ведь есть у практиков и шестое чувство — способность своей выдубленной шкурой почувствовать, к чему ведут безумные метания правительства и его эксперименты. Мы не раз обсуждали разрыв связей в экономике страны и скорее инстинктивно из всех вариантов выбрали те, что позволяют и заводу, и области быть более автономными.

Перерабатывающие отрасли области и проекты таких производств кажутся бесприбыльными, но, поставляя оборудование совхозам или предприятиям пищевой и легкой промышленности, мы связывали их бессрочными договорами по обеспечению наших работников. По этим договорам нам обязаны поставлять мя-

со и пиво, скот и фураж, трикотажные изделия и мебель. Поставщики при этом не несут убытков, а мы хоть и не получаем прибыли, имеем главный выигрыш — стабильность коллектива. Не хочется повторять банальные истины, но люди — это главное...

Третье направление — медицина. На оснащение оборудованием больниц города и области в некоторые годы мы расходовали до полумиллиона долларов.

Четвертое — товары народного потребления. Этот вопрос решается проще всего, но он не так прост по своей сути. Мы знаем коллег, которые, имея валюту, товаров народного потребления не покупают — боятся раздоров в коллективе. Да, все это есть и у нас — и раздоры, и спекуляция. Но альтернативы этому пути пока нет.

Мы не выступаем при этом альтруистами. Если и не спешим поднять цены на импортные товары для своих рабочих, то стремимся взять свое на повышении эффективности самих сделок. Кроме коммерческой работы и поиска выгодных продавцов, мы охотно ищем не только товар, но и комплектующие к нему, чтобы можно было изготовить эти изделия самим. К примеру, покупаем дверцы шкафов, спинки кроватей в Югославии, остальные детали к ним делает павлодарское мебельное объединение. Мы собираем — и получаются довольно симпатичные гарнитуры, которые до новых налогов на импорт давали неплохую прибыль. В 1990 г., например, реализация мебели дала 20% валовой прибыли завода. Такой же схемы мы собираемся придерживаться при производстве телефонов и видеомагнитофонов.

Еще одно направление использования валюты — вынужденное, не от хорошей жизни. Я уже упоминал, что Внешэкономбанк задерживает платежи. Поставщики повышают цены... Шахтеры бастуют... Развал экономики усиливается. В таких условиях без валюты мы бы уже давно обанкротились. А так есть возможность под ее залог взять выгодный кредит и «поддержать штаны».

Во внешнеэкономической работе мы не избежали и ошибок. Причина их одна — нельзя неосмотрительно завязывать контакты. Надо стараться как можно больше узнать о своем партнере, даже если на это потребуется немало времени. Сейчас на Западе развелось много если не жуликов, то тех, кто все равно заставит вас что-то потерять. И это в расчете только на нас.

Но таких же «партнеров» несметное количество и в СССР. Они все хотели бы погреть руки на валюте. Но ни они, ни даже добросовестные бизнесмены, как правило, не имеют ни малейшего опыта работы за рубежом. Входя в контакт с ними, предприятие сильно рискует. Поэтому в самом начале работы на внешнем рынке лучше всего обращаться к государственным или бывшим государственным внешнеторговым организациям. Правда, их штат редеет — различные СП и ассоциации переманивают людей, но деловая основа и традиции в большинстве случаев остаются.

Работая с ними, вы меньше рискуете потерять деньги, чем при контактах с неизвестными вам «коммерсантами».

К тому же государственные внешнеторговые организации до недавнего времени контролировали рынок СССР за рубежом — следили за квотами, т. е. за тем объемом советских товаров, который та или иная страна разрешает продать у себя, были в курсе цен, придерживали товар или маневрировали им с тем, чтобы выручка от его продажи была максимальной. Эту ситуацию важно знать. Когда многие наши производители, «не зная броду», бросились на Запад торговать своей продукцией самостоятельно, наш рынок там стал разрушаться, цены резко поползли вниз. Мы рубим сук, на котором сидим.

Как бы ни шли дела в СССР, нам, советским производителям, выгодно сохранить монополию на экспорт, выгодно торговать через единый центр. Понятно, что слово «монополия» сейчас раздражает наших ретивых «рыночников», но нельзя же уподобляться человеку, которому предложили Богу молиться, а он от усердия лоб себе расшиб...

ОТ РЕДАКЦИИ. Публикуя статью С. А. Донского, мы обращаем внимание на один факт. Основа благополучия предприятия — продукция, выпускаемая им. Можно заниматься коммерцией, продавая второсортные изделия своего предприятия, пока рынок в стране пуст. Но это пройдет. И выигрыш ждет тех, кто прилагает усилия к созданию конкурентоспособной продукции, даже в наше время расширяя ее ассортимент и улучшая качество. Вечные истины экономики не отменяются из-за наших внутренних катаклизмов...

* *

ДЕФИЦИТ ПРИ ИЗБЫТКЕ

Среди половодья самых различных дефицитов одним из самых хронических является нехватка грузового автотранспорта. Но вот парадокс: опытные хозяйственники считают, что у нас, скорее, напротив — его избыток.

Попробуем разобраться в этом. Среднемесячный коэффициент выпуска автомашин на линию в нашей стране чуть превышает 0,5. А это означает, что автопарки являются своеобразными автохранилищами, где не в лучших условиях простаивает половина всего автотранспорта. И если еще учесть потери времени находящегося на линии автотранспорта при погрузке и разгрузке, а также очереди на заправке, то окажется, что в движении находится не более 10% грузовых автомашин.

М. Ф. СТАРОВОЙТОВ,
директор АТП «Ленавтотрансобслуживание»

НА РЫНОК... "КРАТКИМ КУРСОМ"?

В ЭКО 7.91 заслуженный экономист РСФСР П. Г. Ефремов причислил себя и себе подобных «штурманов экономики» к волкам (надо думать, из песни В.Высоцкого), на которых по-прежнему идет охота. 21 год работаю на заводе Минэлектрон-

прома мастером. И за все это время что-то не встречал среди экономистов завода «волков», обиженных зарплатой и вниманием руководства. У замдиректора по экономике оклад на уровне 90% директорского и довольно сильная власть над производственными цехами. И у экономистов цеха не самая маленькая зарплата — она близка к окладу старшего мастера, о кресле которого не мечтает (уверен!) ни один экономист.

Автор ратует за возрождение экономических лабораторий заводов и цехов, проведение семинаров и конференций по проблемам хозрасчета, самофинансирования и внедрения регулируемой рыночной экономики. Все это уже было, было, было... Меня, например, как старшего мастера участка не интересует тот экономический отчет-анализ, который сдает наш экономист наверх. Мне достаточно знать, что наши рабочие, занятые на производстве определенного изделия, в качестве зарплаты получают не более 20% стоимости товарной продукции, и отсюда основная проблема — как сделать, чтобы эта доля приблизилась хотя бы к 50%. Уверен, что при существующей организации управления производством этой проблемы не решить.

Считаю, что приватизацию многотысячных заводов следует проводить по принципу: каждый цех (предприятие) — со своим счетом в банке. Тогда в стране через несколько лет появится миллион миллионеров и около каждого будет сотня-другая наемных рабочих, которых уже не заставишь трудиться за символическую плату: уйдут к другому. Вот в такой экономике и найдут себя настоящие экономисты. А сейчас их на производстве не слышно и не видно — потому как раз, что «волков» среди них очень мало, основная часть — покорные слуги Административной Системы.

В заключение статьи заслуженный российский экономист предлагает несколько мер по стабилизации положения Алтайского клуба экономистов. Основные среди них: «...Объявить решительную борьбу за рост производительности труда, отменить договорные цены, запретить кооперативным и малым предприятиям продавать продукцию по ценам выше государственных, привлекать к материальной и уголовной ответственности за срыв договорных поставок...» Очень хочется спросить автора: каким же курсом он думает переходить к рыночным отношениям? Мне почему-то так и кажется, что «кратким»...

Наконец, последняя цитата: «Экономисты не строят корабль, не создают его конструкцию и не выбирают точку на карте, куда ему плыть. Они отвечают лишь за то, чтобы корабль не свернул с пути и не заблудился в тумане...» Так заблудился наш корабль или нет? Ведь согласно «краткому курсу», отменившему действие закона стоимости в социалистической экономике, ее всесильному капитану — Административной Системе — и сами штурманы были не нужны, так как курс-то краткий, до коммунистического берега рукой подать, а до возможных рифов — три поколения. Так что судите сами, были ли у советской социалистической экономики — тяжелого корабля, сверх ватерлинии загруженного железом и сталью военно-промышленного комплекса, свои штурманы с независимой от железа ВПК стрелкой компаса и за что им теперь отвечать...

М. Н. АКИМОЧКИН,
старший мастер саранского ПО «Орбита»



Все знают, что изобрести в нашей стране порой много легче, чем доказать это в Госкомизобретений (ныне Госпатенте), чем получить авторское свидетельство. А потом открывается новый круг мучений под названием внедрение, потом еще один — определение размера и получение автором вознаграждения. В общем, «страсть» к изобретательству стала своего рода причудой, слишком дорогим удовольствием. Дорогим прежде всего для изобретателя. Ну, а в конечном счете — для всего общества. Есть ли сегодня надежды на изменения? Насколько эти надежды обеспечены законодательно?

Чтобы НТР не проходила мимо

Л. Б. ГАЛЬПЕРИН,
доктор юридических наук,
А. И. МАРКЕЕВ,
Институт экономики и организации промышленного производства СО АН СССР,
Новосибирск

В развитых странах Запада приоритетной задачей считается охрана объектов промышленной собственности, относящихся прежде всего к высоким технологиям, от их присвоения конкурентами или от свободного распространения информации об их сущности. А как обстоит дело в нашей стране?

В НАЧАЛЕ БЫЛ ДЕКРЕТ, ПОДПИСАННЫЙ ЛЕНИНЫМ

История советского патентного законодательства открывается декретом «Положение об изобретениях» от 30.06.19 г. Он устанавливал, что всякое изобретение, признанное полезным Комитетом по делам изобретений, может быть объявлено достоянием РСФСР. Такие изобретения поступали в пользование всех учреждений и граждан, за его создателем сохранялось право авторства, что подтверждалось выдачей ему авторского свидетельства. Вознаграждение выдавалось в случае объявления изобретения достоянием РСФСР, статус остальных оставался недостаточно ясным. Переход к нэпу заставил вернуться к традиционной форме охраны изобретений — патенту, который мог выдаваться самому изобретателю или иному лицу, становившемуся патентовладельцем.

Советское законодательство то отменяло патент (декрет 1919 г.), то вводило вновь (постановление 1924 г.). В конце концов (по Положению 1931 г.) изобретатель мог получить либо патент, либо авторское свидетельство. Однако патент получить было сложно, за него требовалось платить пошлину. Положение 1931 г. предоставило право на использование изобретения, без каких-либо формальностей, советским организациям. С 30-х годов основной правовой формой охраны изобретений в СССР становится авторское свидетельство, отдающее исключительное право на использование изобретений государству, которое и должно было заботиться об их реализации. Как оно заботилось, мы прекрасно знаем. Особенно много постановлений о «повышении», «усилении» и «ускорении» было издано в послевоенные годы. Не изменяя сложившейся системы, они не могли значительно влиять на НТП в стране.

Наше изобретательское законодательство менялось неоднократно (1941, 1959, 1973 гг.) без существенного обновления, однако даже те новые нормы, которые включались в очередное положение, экономика воспринимала с трудом. Чтобы изменить ситуацию, нужен был совершенно иной подход к закреплению взаимоотношений между изобретателем, государством и предприятием, а также между изобретателем и тем предприятием, организацией, где он работает. К тому же давно возникла острая потребность в определении правового режима служебных изобретений. Нового подхода законодателя требовало и патентование за рубежом — осуществлялось оно с разрешения Госкомизобретений, он же оплачивал в валюте патентные пошлины. При этом патентовалось немало второстепенных изобретений, не находивших спроса за рубежом. Чужой валюты не жалко! Закон «Об изобретениях в СССР» (Известия, 14.06.91 г.) — попытка эту потребность удовлетворить. Посмотрим, сможет ли стать новый закон юридическим фундаментом столь необходимой сегодня системы мер по стимулированию НТП.

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО, ДОТЯНУВШЕЕ ДО ЗАКОНА

До последнего времени изобретательство было «незаконным» — оно регулировалось декретами и положениями. Содержание Закона 1991 г. приблизилось к международному уровню правовой охраны изобретений. Тем более, что его принятие — одно из условий торгового соглашения между СССР и США 1990 г. (о совершенствовании в СССР законодательства об охране промышленной собственности).

Охрана прав на объекты промышленной собственности поднята до уровня законов — об изобретениях, о промышленных образцах, о товарных знаках и знаках обслуживания. Закон обладает более высокой юридической силой, следовательно, должна возрасти стабильность регулируемых им отношений. Однако это не «монументальная» стабильность. В постановлении Верховного Совета СССР о введении в действие Закона об изобретениях различным службам поручено проверить его действие на практике и внести предложения по совершенствованию.

Закон упразднил авторские свидетельства, дающие право пользоваться изобретением любой советской организации. В течение одного года заинтересованные лица могут подать ходатайство в Госпатент СССР о замене им авторского свидетельства на патент.

Такая форма правовой охраны изобретений, как патент, наиболее адекватна потребностям рыночной экономики, коммерциализации научно-технической продукции. Напротив, авторское свидетельство часто не позволяло изобретению обрести конкретного хозяина.

Патент — это традиционная форма установления монопольного права на изобретение в капиталистических странах. Главное различие между ним и авторским свидетельством, принятым в странах социализма, заключается в режиме использования изобретения. Если в случае выдачи патента изобретение может использовать только патентообладатель (в основном это фирмы, которым автор изобретения переуступил право на патент), а все остальные лица и организации должны воздерживаться от использования под угрозой привлечения их к уголовной и гражданско-правовой ответственности, то право использования изобретения, охраняемого авторским свидетельством, принадлежит, как правило, государству.

(Изобретательское и патентное право стран мира. М., 1983. С. 6)

Новый Закон уже вызвал на местах рождение новых служб по определению коммерческой значимости имеющихся у организаций изобретений, а также снятию различных ограничивающих доступ к ним грифов (типа ДСП, секретных), поскольку сейчас важно представить «товар лицом» и как можно выгоднее его реализовать.

Сохранена проверочная система экспертизы заявок на изобретения, действовавшая и ранее (она используется в большинстве стран мира), однако с новыми элементами. Так, предусмотрена публикация сведений о принятых к рассмотрению заявках в бюллетене Госпатента СССР по истечении 18 месяцев с даты приоритета, если до окончания этого срока не принято решение о выдаче патента. Предусмотрена временная правовая охрана прав заявителей в обьеме опубликованной формулы изобретения.

СТИМУЛИРОВАНИЕ

В Законе предусмотрено заключение договоров об уступке права на получение патента. Они могут заключаться между работодателем и потенциальным изобретателем. В договоре работодатель (организация, учреждение) обязан отразить права изобретателя и свои обязанности по обеспечению материальных, производственных и социальных условий (включая пенсионные и жилищные), необходимых для эффективной творческой деятельности, и выплате ему, в случае создания изобретения, вознаграждения. Это, наряду с поощрениями, могут быть выплаты за использование изобретения, а также выплата части выручки от продажи лицензий.

Закон не установил максимального размера вознаграждения, но в целях защиты прав автора оговаривает минимальные ставки.

Изобретатель имеет теперь право требовать выплаты ему вознаграждения в иностранной валюте при реализации прав на изобретение в зарубежных странах либо продаже лицензий и поставке продукции на экспорт.

Учтены интересы лиц, содействовавших созданию и использованию изобретения. Они имеют право требовать у предприятия-патентообладателя либо лицензиата не менее 30% прибыли, получаемой предприятием от использования изобретения, а за изобретение, полезный эффект от которого не выражается в прибыли или доходе, — в размере не менее 4% себестоимости продукции. Вознаграждение этим лицам выплачивается в течение трех лет с начала использования изобретения.

Лица, занимающиеся научно-техническим творчеством самостоятельно, должны сами (либо через посредников) заключить лицензионный договор, где оговорить порядок, сроки и размер вознаграждения, а также ответственность лицензиата за невыплату либо несвоевременную выплату вознаграждения.

Более полно поощряется содействие производственников в использовании изобретений. Им выплачивается не менее 30% прибыли (соответствуюшей части дохода) получаемой предприятием от использования изобретения.

Это неполный абрис поощрения изобретательства, но уже из него видно, что к рынку с этим Законом приближаться можно.

По Закону СССР «О налогах с предприятий, объединений и организаций» от 14. 06. 90 г. (ст. 6. Льготы по налогу; п. 8 — по малым предприятиям, отнесенным к таковым в соответствии с законодательством СССР) прибыль, направленная на строительство, реконструкцию и обновление основных фондов, освоение новой техники и технологии, подготовку и повышение квалификации кадров, освобождается от уплаты налога.

(Ведомости Съезда Народных депутатов и Верховного Совета СССР 27. 90, ст. 522)

Иное дело — налогообложение. Законодательство о нем лукаво. Если граждане еще дифференцируются в зависимости от возраста, здоровья, семейного положения, то в отношении организаций никаких различий не делается. Но ведь организации бывают разные. Например, в США при освоении наукоемкой продукции налогообложение различно для мелких или крупных фирм, особые льготы предусмотрены для венчурных, рисковых малых предприятий.

У нас нет такого дифференцированного подхода. Закон освобождает от налогообложения в течение пяти лет прибыль (доход) и валютную выручку предприятий, получаемые от использования изобретений в собственном производстве. Хотя малые предприятия, товарищества, кооперативы, осваивая опытные и мелкие партии продукции на основе изобретений, новой технологии, способны наработать для крупных предприятий определенный опыт и уверенность в коммерческом успехе. Последние же часто относятся к нововведениям настороженно, а в условиях всеобщего дефицита и трудностей материально-технического снабжения предпочитают сокращать «накладные расходы» на исследования и внедрение новых технологий.

К сожалению, аналогичных льгот для изобретателей нет. Последние обязаны уплачивать государству налог с доходов по Закону РСФСР «О порядке применения на территории РСФСР в 1991 г. Закона СССР «О подоходном налоге...» в следующих размерах (в сокращении):

Размер годового дохода	Сумма налога
от 12001 до 24000 руб.	1332 руб. + 15% с суммы, превышающей 12000 руб.
от 24001 до 36000 руб.	3132 руб. + 20% с суммы, превышающей 24000 руб.
от 36001 руб. и выше	5532 руб. + 30% с суммы, превышающей 36000 руб.

Расходы изобретателя, не облагаемые налогом, исчисляются по постановлению Совета Министров СССР № 1303 от 15.12.90 г. в следующем порядке: при определении подлежащего налогообложению годового дохода авторов изобретений из суммы полученных им вознаграждений исключаются документально подтвержденные расходы по созданию изобретений. Если они не могут быть подтверждены документально или подтверждаются не полностью, то они принимаются по нормативу, равному 30% от суммы вознаграждения, полученного за первые два года использования изобретения.

Нетрудно заметить, что государство стремится забрать у изобретателя при помощи налогов немалую долю вознаграждения. Это снижает его заинтересованность в получении и поддержании патента — ведь для этого надо подготовить комплект документов, нередко обьемный, уплачивать пошлины и т. д.

Согласно ст. 21.3 Закона расходы, связанные с патентованием изобрете-

По Закону РСФСР «О порядке применения на территории РСФСР в 1991 г. Закона СССР «О налогах с предприятий, объединений и организаций» от 01. 12. 90 (ст. 1; ст. 3) в состав затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в ее себестоимость (п. 1 ст. 3 Закона СССР), включаются также затраты на приобретение патентов, лицензий и на патентование собственных изобретений.

(Ведомости Съезда Народных депутатов и Верховного Совета РСФСР 29. 90, ст. 384)

кой организацией договор поручения, вы вправе требовать помощи в патентовании, переводе и т. д.

Факторы выделения средств на финансирование инновационных проектов малых фирм ранжируются в США примерно следующим образом (по десятибалльной системе): качество «команды» малой фирмы — 9,8, наличие рыночной ниши — 8,8, техническая оценка нововведения — 7,7, время окупаемости вложений — 5,5, доля участия в финансируемой фирме — 5,4.

(КУТЕЙНИКОВ А. А.
Технические нововведения в экономике США. М.: Наука, 1990. С. 62)

ния в зарубежных странах, несет заявитель или, по соглашению с ним, иной гражданин или юридическое лицо[1]. За подачу заявки на выдачу патента в США, например, требуется 2,5 тыс. дол., в Японии — 4 тыс. Подавляющей части изобретателей это не по карману. Да и расходы по подготовке текста для патентования (примерно 1100 руб.) и переводу последнего на иностранный язык тоже немалые.

Желающим получить зарубежный патент, но не имеющим достаточных средств, можно посоветовать следующее. Если вам не удалось взять кредит в банке, постарайтесь найти зарубежную организацию (или гражданина), которая заинтересовалась бы вашим изобретением. Можно заключить с ней (или с ним) контракт, оговорив, что расходы по патентованию несет зарубежная сторона. В контракт можно включить и другие условия. Однако увеличение расходов у партнера неизбежно вызовет уменьшение доходов у вас, ибо эти издержки исключаются из вознаграждения. Кроме того, в настоящее время создается множество посреднических организаций типа «Импрест» в Москве. Заключив с та-

ГДЕ ВЗЯТЬ СРЕДСТВА?

Нуждается в детальной проработке финансирование изобретательской деятельности. Достаточно надежно положение «организованных» новаторов, работающих в какой-либо организации либо создавших собственную фирму. Но как быть индивидуалу-одиночке, нашедшему оригинальное решение (например, нового запорного устройства для обжиговых печей), которое необходимо испытать — подготовить чертежи, сделать опытный образец, довести конструкцию? Кто его профинансирует? На этот вопрос Закон прямого ответа не дает. Сейчас появились новые организационно-правовые формы содействия новаторам на коммерческих началах — временные коллективы и малые предприятия при облсоветах ВОИР, научных и инженерных обществах, НИИ, научно-технические кооперативы и др.

Изобретатель может, конечно, обратиться и к крупному предприятию, но... невостребованность научно-технических разработок и изобретений в гражданских отраслях общеизвестна.

Еще острее стоят финансовые и иные проблемы, когда речь идет об изобретениях, на внедрение которых требуются большие первоначальные затраты. Идет поиск их решения на основе нового законодательства об инновациях. Создаются льготные условия инвесторам, осуществляющим техническое совершенствование производства, внедряющим открытия и изобретения. Создаются инновационные фонды для материальной помощи изобретателям.

1 До 1990 г. патентные пошлины в валюте оплачивались централизованно — за счет фонда Госкомизобретений СССР.

Однако это только начало, ограничиваться которым нельзя — слишком много эффективных изобретений дожидаются своего внедрения. Так, В. М. Ломакин предложил металлургам отказаться от экологически вредной кислородной продувки и использовать реконструированный им классический мартен. По расчетам получается огромная выгода, для подтверждения которой необходима реконструкция действующей мартеновской печи. На это нужно хотя бы 5 млн руб., которых у изобретателя нет, а с государства он спросить не может.

Видимо, следующим этапом должна стать корректировка финансового и иного законодательства, в частности порядка амортизации основных фондов, и прежде всего оборудования, с помощью которого можно добиться более быстрого их обновления и активизации инновационной деятельности. Так, по нормативам оборудование в промышленности должно эксплуатироваться в среднем около 13 лет. Однако данные за последнее десятилетие свидетельствуют, что средний срок его службы в промышленности — примерно 25,5 лет [2]. Конечно, на таком оборудовании обеспечить изготовление наукоемкой и качественной продукции, экологическую безопасность, резкий рост производительности труда невозможно.

Необходимы ощутимые налоговые и иные финансовые льготы на проведение НИОКР в организациях (особенно промышленных). В законодательстве четко не установлен экономический механизм кооперации организаций в сфере НИОКР. Поощряться должно сотрудничество предприятий с научными учреждениями, включая доведение изобретений и «ноу-хау» до серийного производства.

ЮРИДИЧЕСКИЕ ОСНОВАНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИЗОБРЕТЕНИЙ, ЛИЦЕНЗИОННЫЕ ДОГОВОРЫ

Изобретателем может быть только физическое лицо. Патентообладателями же, помимо автора, могут быть и иные субъекты: физическое или юридическое лицо (при наличии договора), которое указано автором изобретения в заявке на выдачу патента, наследники автора изобретения, Госфонд изобретений, если право на его использование передается автором государству. Так, патент на изобретение, созданное работником в организации, выдается работодателю, если между ними заключен соответствующий договор.

Нарушением прав патентообладателя признаются несанкционированное изготовление, применение, ввоз, предложение к продаже, продажа и иное введение в оборот продукта, содержащего запатентованное изобретение, а также применение способа, охраняемого патентом.

Патентообладатель может использовать изобретение в собственном производстве и иной деятельности. Но закон предоставляет ему возможность передать по договору право на использование изобретения другим лицам. Лицензионный договор является гражданско-правовой сделкой между патентообладателем (лицензиаром) и лицензиатом по поводу передачи прав на использование изобретения, нередко в сочетании с правами на конструкторскую документацию, ноу-хау и др.

Главное в лицензионном договоре — правильное указание того, что подлежит лицензированию. От этого зависит объем охраны прав сторон. Поэтому лицензиар должен отразить в договоре как можно больше основных технико-экономических параметров объекта, чтобы

2 СССР в цифрах в 1990 году. М.: Финансы и статистика, 1991. С. 187.

в будущем не возникало недоразумений. В коммерческой практике, как правило, приобретаются права на уже используемые изобретения, включенные в определенную систему (оборудование, технологию, вещества), нередко охватывающую ноу-хау, иной производственный опыт. Так, если лицензируется оборудование, то в договоре нужно отразить, как минимум, его производительность, удельный расход энергии, удельный вес, габариты, численность обслуживающего персонала, надежность (например, срок службы до текущего или капитального ремонта, количество отказов за определенное время и т. д.). Если лицензируется технологический процесс или способ производства, кроме вышеперечисленного необходимо указать физико-химические требования к сырью, удельный расход его видов, процент выхода годного продукта, предельно допустимые нормы выброса вредных веществ. При лицензировании материалов и химикатов в договоре должны быть отражены физико-химические параметры: удельный вес, химический состав, структура, температурный режим, химическая, термическая, радиационная стойкость и т. п.[3]

Лицензионный договор фиксирует права и обязанности сторон, прежде всего обязанность патентообладателя (лицензиара) передать права на использование изобретения и право лицензиата требовать такой передачи.

При уклонении от оговоренных прав и обязанностей в договоре может быть предусмотрена защита, например в виде неустойки. При нарушении условий договора возможно принудительное взыскивание убытков, пресечение нарушений и иные способы выполнения обязательств на основании ст. 68, 70 и др. Основ гражданского законодательства Союза ССР и республик. Патентообладатель или владелец лицензии вправе через суд на основании ст. 126 Основ гражданского законодательства потребовать от лица, причинившего вред, возмещения его в полном объеме.

Одно из существенных условий лицензионного договора — его стоимость (цена). Трудность ее расчета в том, что покупаемый объект нематериален и рассчитать возможный доход (прибыль) от него неспециалисту практически невозможно. За рубежом стоимость лицензии выше, если изобретение запатентовано в странах, в которых предполагается продавать изготовленную продукцию, поскольку вероятность конкуренции там ниже и в последующем возможна значительная прибыль.

Лицензионный договор должен оговаривать и форму платежей лицензиару. Используются три формы платежей: паушальные (единовременные), роялти (периодические), смешанные (единовременный, а затем периодические).

Закон предусматривает несколько видов лицензий, давно используемых в мировой практике.

Исключительная лицензия — лицензиату передается исключительное право на использование изобретения в пределах, оговоренных договором, с сохранением за лицензиаром права на использование изобретения в части, не передаваемой лицензиату; лицензиар сохраняет за собой все права, вытекающие из патента на изобретение, в том числе и на предоставление лицензий третьим лицам.

Открытая лицензия — официально опубликованное Госпатентом заявление патентообладателя о предоставлении любому лицу права на использование изобретения. В этом случае пошлина за поддержание патента в силе снижается

3 См. например: Косов В. Д. Выяснение возможностей и коммерческих условий приобретения лицензий. — Патенты и лицензии 5. 91. С. 25.

на 50%. Лицо, изъявившее желание использовать такое изобретение, обязано заключить с патентообладателем договор о платежах.

Принудительная лицензия — может быть предоставлена Патентным судом заинтересованному лицу, если патентообладатель, использовавший изобретение на территории страны в течение пяти лет с даты внесения его в Госреестр изобретений, не докажет, что неиспользование или недостаточное использование изобретения обусловлено уважительными причинами.

Существенные условия лицензионного договора — срок действия лицензии (он не может быть больше срока действия патента), границы территории, в которых действует лицензия (например, региональная направленность распространения, право экспорта продукции), условия конфиденциальности.

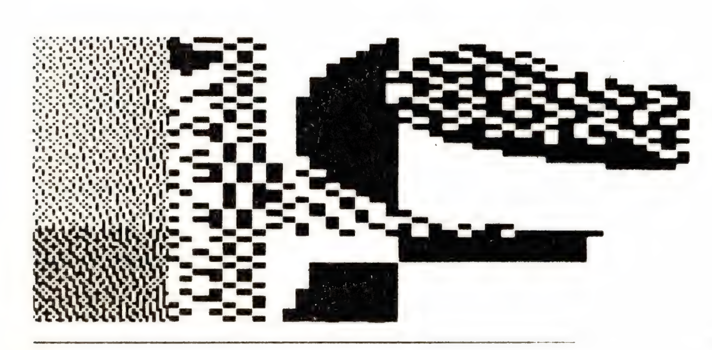
Значение внедрения патентов и лицензионных договоров огромно. Применение именно этой формы охраны прав на использование изобретений и иных объектов промышленной собственности позволит создавать региональные, государственные и межгосударственные рынки этого типа собственности, должным образом стимулировать новаторскую деятельность.

* *

КОГДА ДЕФИЦИТ ВЫГОДЕН

В докладе британской Ассоциации консультативной службы отмечается, что число выпускников средней школы, предполагающих изучать технику в университетах и политехнических институтах, катастрофически падает. Наименее популярны строительство, электротехника и химическое машиностроение. Промышленные компании уже испытывают серьезные затруднения по заполнению вакантных мест. При этом растет интерес выпускников к изучению права, экономики, коммерции и управления. В 1989/90 учебном году поступление на курс химического машиностроения в университетах по сравнению с предыдущим учебным годом упало на 9%, а в политехнических институтах — на 16,1. В электронном машиностроении эти цифры составляют соответственно 11 и 7,6%. Жесткая конкуренция заставила промышленников поднять уровень предлагаемой выпускникам начальной зарплаты. В 1989 г. инженер-строитель начинал с зарплаты 5500—7000 ф. ст., а в 1990 г. — уже 10500—12000 ф. ст.

New Scientist, 1990, 124.



НА ЧЕМ ПОСТРОЕН АУДИТ

А. А. ШАПОШНИКОВ,
доктор экономических наук,
директор аудиторского бюро «Ресконтро»,
Новосибирск

Поколения советских хозяйственников, воспитанных на марксовом утверждении, что любой рынок прежде всего обман, а мошенничество — единственное содержание частнокапиталистической формы присвоения, «с Лениным в башке и с наганом в руке» вышли на рынок. Подобные взгляды лежат в истоке многих, если не всех бед в муках рождающейся экономики. Между тем еще французские просветители Дидро и д'Аламбер провозгласили честность залогом личного преуспеяния, доверия людей и кредита. Именно поэтому в западной экономике есть такое неведомое нам понятие, как «имя фирмы», входящее важным элементом в цену фирмы. «Качество» имени фирмы и отдельного предпринимателя определяют множество факторов, среди которых важнейший — доверие. Доверие контрагентов, покупателей, заказчиков, поставщиков, кредиторов. Надежность имени позволяет совершать сделки даже по устной договоренности, и пренебрегший своим устным словом или обязательством просто вытесняется с рынка более обязательными конкурентами.

Естественно, система экономических отношений, в которой доверие играет главную роль, формируется не за день и не за год, а десятилетиями и веками. Есть, однако, немало рычагов, используя которые, власть — а она прежде всего должна быть заинтересована в цивилизованном рынке — могла бы если не ввести доверие декретом с первого апреля, то хотя бы заложить первые камни в его фундамент. Кстати сказать, сейчас остатки прежних неладно скроенных, но по-своему крепко сшитых конструкций в здании доверия успешно доламываются, а новые не возникают. Ненадежными становятся не только партнеры, не выполняющие условия договоров, ненадежными становятся банки — оплот экономического мироздания. И главная причина — в том до удивления простом факте, что никто ничего ни о ком на советском рынке не знает. Кроме громкого имени, квартирного телефона да чужого факса за партнером очень часто ничего не стоит — ни зданий, ни производственных мощностей, ни людей, а только счета к оплате в картотеке №2 в каком-нибудь карманном коммерческом банке.

В большой степени это объяснимо нашей переходящей все целесообразные границы засекреченностью. Ведь «всеобщий дух бюрократии есть тайна, таинство. Соблюдение этого таинства обеспечивается в ее собственной среде ее иерархической организацией, а по отношению к внешнему миру — ее замкнутым корпоративным характером», — так писал о молодой буржуазной бю-

рократии столь же молодой Карл Маркс [1]. Откуда было знать ему, что наилучшим образом и с наибольшей полнотой эта формула воплотится в советской социалистической бюрократии, у которой для сохранения тайны был к тому же непробиваемый аргумент — государственный интерес. А как же иначе, если из 700 тыс. предприятий и организаций на самостоятельном балансе едва ли не три четверти были связаны с обороной. А потому за ворота — ни цифры, ни запятой, ни даже точки. Вот и приходится о наших военных расходах узнавать в американском конгрессе. Но даже это — меньшая беда, нежели «закрытость» партнеров на рынке. Усугубляет положение и пароксизм сохранения коммерческой тайны. Отмененная Лениным еще в 1918 г., ныне она железный аргумент в нежелании делиться какой бы то ни было информацией. Есть только реклама, определить степень достоверности которой под силу только колдунам или экстрасенсам. А партнерам, вступающим в контакт, и предъявить друг другу нечего.

В мире эти проблемы решаются по-разному. Коммерческая тайна и там имеет место быть, но есть и необходимый уровень открытой и доступной для всех информации о финансовом состоянии контрагентов. Это и делает экономические отношения партнеров цивилизованными. Есть информация, обязательная к опубликованию, но немало и такой, которая раскрывается добровольно с тем, чтобы возможные партнеры прониклись доверием, оценили надежность партнера. При прочих равных условиях всегда больше доверия вызывает тот, кому есть что терять, нежели нищий, только входящий в рынок. Основа такой открытости информации — достоверность. Для этого и существует во всей мировой бухгалтерии корпус аудиторов.

Аудитор не только подтверждает уровень достоверности отчетных данных, но исходит при этом из принципа, что экономический интерес компании или предприятия — в минимизации суммы налогообложения. Здесь аудитор — соратник бухгалтера. Но это «у них». У нас же до сих пор действует Положение о главных бухгалтерах, утвержденное Советом Министров СССР в 1980 г., по которому главный бухгалтер — это государственный контролер. Иначе говоря, сейчас бухгалтер действует на плохо регулируемом перекрестке трех интересов: государственного, коллектива предприятия и личного.

Для предприятия бухгалтер является аудитором. Но когда исполнитель и контролер выступают в одном лице, ничего хорошего из этого получиться не может. И не получается. Приписки и искажения отчетности измеряются у нас миллиардами рублей. Предприятия всеми способами стараются минимизировать облагаемые налогом суммы прибыли или дохода, действуя при этом чаще всего незаконным путем, ибо интересы у конкретного предприятия, производителя, предпринимателя и государства различные.

1 **Маркс К. и Энгельс Ф.** Полн. собр. соч. Т. 1. С. 272.

Это нормально. Ненормально то, что противоречия между этими интересами стали антагонистическими и разрешаются нецивилизованными способами. Сейчас у нас на фронте финансовой отчетности идет война: государство стремится побольше урвать с предпринимателя, и так обложенного немалыми налогами, а предприниматель стремится любым, даже криминальным образом скрыть то, что удалось заработать, чтобы хоть как-нибудь продержаться. И в этой ситуации невозможно переоценить роль аудитора.

Аудитор исходит из той простой, но для нас пока недоступной посылки, что минимизация суммы налогообложения для конкретного предпринимателя оборачивается сохранением части прибыли или дохода для расширения дела. Как советовал, будучи в Ленинграде, советник президента Рейгана по экономике М. Голдман, нужно отказаться от мысли о том, что государство лучше предпринимателя знает, куда и как вложить деньги. «Децентрализация капитальных вложений» — вот лошадь, на которой, по его мнению, Россия может выбраться из экономической трясины. Это сказано было еще в 1984 г., когда победные рапорты о новых завоеваниях советской экономики еще гремели с высоких трибун.

В процедуре децентрализации аудитор — фигура чрезвычайно важная, если не ключевая. Ибо в итоге из его рук с подписью «Куперс энд Лайбранд» или «Эндрю энд Янг» (известнейшие аудиторские фирмы) предприниматель получает отчет, на законном основании удостоверяющий его право распоряжаться средствами. Важно также, что у аудитора нет и тени сомнения в том, что прибыль, оставшаяся в распоряжении предпринимателя, будет капитализирована, а не проедена, не пропита, не проиграна и не развеяна по ветру. Потому так усердно аудитор проверяет обоснованность отчислений в резервные фонды из прибыли — наиболее распространенный способ минимизации налогооблагаемой прибыли. Подкупить его нельзя, ибо заработная плата аудиторов высшей квалификации превышает годовой доход президента Америки, то есть в 5—6 раз выше средней по стране. Для сравнения: средняя зарплата ревизора у нас в 2 раза меньше средней по стране.

Забыта известная формула теоретика административного контроля Мантейфеля: «Проверяемый не может оплачиваться выше проверяющего». Так как в противном случае возникает соблазн либо увидеть то, чего нет, либо не разглядеть то, что есть. У нас и по сей день ревизор с окладом в 200 руб. успешно проверяет отчеты бухгалтера с окладом в 1000 руб. и успешно визирует их. Такие проверки можно осуществлять бесконечно — будут только множиться миллиарды рублей за счет искажений и приписок.

Эту ситуацию во многом определяет то обстоятельство, что поколения и поколения советских бухгалтеров воспитывались в условиях жесточайшей регламентации всех учетных процедур, предписанности всевозможных учетных действий. Недаром сфе-

ру советского бухгалтерского учета специалисты называли самой регламентированной областью управленческой деятельности. Там, где весь мир обходился тремя десятками учетных стандартов, мы множили сотни и сотни инструкций, инструктивных писем, разъяснений, комментариев и указаний. Одних инструкций по планированию, учету затрат и калькулированию себестоимости продукции в разных отраслях выпущено около 130. Вероятно, это обстоятельство позволило академику С. Г. Струмилину при классификации труда выделить в нем пять категорий и отнести бухгалтерский учет к третьему типу: «шаблонный исполнительский труд по указке». Более развернутая его характеристика сводится к следующему: «Задания и приемы многообразны, но заранее изучены и строго определены инструкциями и чертежами. Необходимы внимание и работа памяти. Самостоятельно комбинировать не приходится. Выбор приемов ограничен. Воля малоактивна» [2].

Особенности современного состояния системы учета противоречат определению Струмилина, ибо меняется соотношение права и инициативы в бухгалтерском учете. Роль права в бухгалтерии трудно переоценить. Известная работа французского бухгалтера Пьера Гарнье так и называется: «Учет — алгебра права». В ней написано, что более 90% хозяйственных явлений, находящих отражение в учете, — юридические факты.

Классик учетной науки швейцарский балансовед И. Шерр значительную часть своей энциклопедии «Бухгалтерия и баланс» посвятил правовым основам бухгалтерии, сформулировав некоторые положения так называемого счетоводного права. Многие из них актуальны и сегодня. В частности, вывод о том, что эффективность управленческого решения следует оценивать прежде всего с точки зрения законности и целесообразности. Иначе говоря, делать то, что можно и выгодно для отдельного предпринимателя, собственника, хозяйственника. При этом бухгалтер опирается, с одной стороны, на нормативные модели (различные виды учетных предписаний), а с другой — на мысленные модели: прошлый опыт, знания, умения, привычки и т. п.

Объективные закономерности восприятия и действия таковы, что недостаток первых моделей компенсируется вторыми. Более того, при недостаточной обязательной силе, правовой мощи первых моделей главными регуляторами деятельности бухгалтера становятся мысленные модели. Если между нормативными и мысленными моделями возникает противоречие, предпочтение по законам восприятия отдается мысленным. Так утверждают психологи. Делаю не так, как надо, а так, как умею, знаю и хочу. Выход в том, чтобы расширить сферу личного усмотрения бухгалтера, сферу проявления его инициативы, сократив поле действия учетных предписаний, но повысив их обязательность.

2 **Струмилин С. Г.** К вопросу о классификации труда. Организация труда. М. 1921.

В целом регламентировать надо немногое: некоторый набор отчетных данных, по которым можно судить об устойчивости хозяйства (прежде всего финансовой), и некоторые основные правила их получения. Собственно, учетная технология может и не регламентироваться: дело бухгалтера — избрать такую, которая обеспечила бы с наименьшими затратами нужный объем и качество информации, а дело аудитора — подтвердить качество и достоверность получаемых с помощью этой технологии отчетных данных. Опасность изобретения велосипеда, как было до появления двойной бухгалтерии, невелика, ибо логика отражения в учетных анналах хозяйственных явлений всюду и везде одна и та же, несмотря на все различие хозяйств, ситуаций и условий деятельности.

При таком подходе аудитор выступает в роли соратника, а не противника бухгалтера. И ни одна из сторон не должна быть озабочена так называемыми народнохозяйственными интересами. Хотя аудитор и получает от государства право заниматься такого рода деятельностью, это право удостоверяет только его квалификацию, компетентность и ни в коем случае не ограничивает его независимость. Деятельность аудитора регламентируется только этическими нормами, нарушение которых, тем не менее, может повлечь за собой утрату права на аудитинг. Например, если случайно будет обнаружена хотя бы искра материального интереса аудитора. Такие случаи чрезвычайно редки в мировой практике. Но есть все основания полагать, что нас ожидают массовые нарушения еще не принятого Кодекса аудитора.

Тем не менее корпус аудиторов уже в стадии формирования. Создана российская и союзная аудиторские палаты, утвержден конгрессом аудиторов России Закон об аудите, который рассматривается Верховным Советом РСФСР и вместе с Положением о бухгалтерском учете создаст надежную правовую основу деятельности бухгалтеров и аудиторов в нашей стране.



Полуподвал жилого дома недалеко от станции метро. Глухая дверь, неброская табличка "Информационный кооператив "Посредник". Звоню. Из-за двери мужчина интересуется, кто пришел. Услышав, что корреспондент ЭКО, которой на это время назначена встреча, впускает, вновь щелкнув замком. Прохожу через две небольшие комнаты, напичканные столами и компьютерами, в импровизированную кухоньку. В ней (чтобы не мешали постоянно заполняющие помещение сотрудники) и состоялся наш разговор с председателем кооператива, частным предпринимателем И. Коровиковым.

Таких теперь немало, и условия труда у них во многом схожи, и капиталами они ворочают миллионными. Остановиться на Игоре Валентиновиче меня побудило то, что он к тому же председатель политкомитета Партии свободного

КОГДА НАУКА НЕ КОРМИТ,

Игорь КОРОВИКОВ,
Москва



труда. Все бизнесмены, с которыми мне довелось до того общаться, старались не ввязываться в политику (по крайней мере открыто), опасаясь травли и не желая раздваиваться между ней и хозяйственной деятельностью. Они во многом правы. Местные власти и партийные (коммунистические) структуры, узнав, что И. Коровиков занимается не только предпринимательством, но и политикой, начинали чинить всевозможные препятствия. И все же... Вот и известный биржевик Э. Теняков, выйдя на свободу, изменил прежнюю точку зрения, согласно которой коммерсант должен заниматься только коммерцией, а политическая борьба - удел профессиональных политиков. Он убедился, что бизнесмены должны уметь отстаивать свои интересы разными способами.

Запись этого разговора в форме монолога предлагается читателям.

ПРИХОДИТСЯ ЗАНИМАТЬСЯ БИЗНЕСОМ

В политику я пошел, осознав, что в нашей стране на уровне хозяйственного права не удается защитить частного собственника, необходимо преобразование политической системы.

Победу Ельцина на выборах Президента я расценил лишь как поражение коммунистов. Нынешнему руководству России нужна полновесная оппозиция, которая могла бы противостоять его социал-демократическим устремлениям. С этой целью в июне 1991 г. объединились организации, стоящие на позиции экономического либерализма (позиции консервативной партии Великобритании или республиканской партии США). В этот блок вошла и Партия свободного труда.

ПАРТИЯ ВЫСТУПАЕТ ЗА...

... За сокращение госсектора в экономике и ограничение вмешательства государства в деятельность товаропроизводителей, за свертывание общественных фондов потребления с одновременным прекращением изъятия из цены рабочей силы налогов на социальную помощь (пусть люди получают полновесную зарплату и сами платят за все), и наоборот — за резкое увеличение социальных программ для нетрудоспособных (инвалид должен получать не 80—100 руб. в месяц, а 80% зарплаты квалифицированного рабочего).

Предлагаем забрать у профсоюзов социальное страхование, которым должны заниматься государство, частные страховые компании и сами предприниматели, внося взносы. Его необходимо персонифицировать: на индивидуальной карточке каждого работ-

ника накапливать будущую пенсию, которую в случае его преждевременной смерти получат наследники. Многие, наверное, обращали внимание на то, что среди западных туристов преобладают пожилые люди. Достигнув пенсионного возраста, они, кроме пенсии, получают страховку порядка 100 тыс. дол. Ее и «прокатывают» по миру, не имев такой возможности ранее. Хорошо бы нечто похожее ввести и у нас.

Мы за полную свободу предпринимательской деятельности, закрепление в Конституции неприкосновенности частной собственности. На словах ей отводится одна из главных ролей в подъеме экономики, а на деле из проекта договора об экономическом сообществе упорно изымалось даже само это понятие.

В законодательство, особенно российское, внесены существенные изменения, чего не скажешь об Уголовном кодексе. Просто его статьи, преследующие за частное предпринимательство, какое-то время не применялись. И вдруг статья о валютных операциях «заработала», реально грозя за куплю-продажу валюты частными лицами лишением свободы до 8 лет. Появились новые жертвы. К примеру, студент факультета журналистики за продажу 100 дол. сидит в тюрьме в ожидании суда. Адвокаты разводят руками — как можно сражаться с абсурдом?

Законотворческая чехарда не позволяет планировать деятельность на достаточно длительный период, убивает уверенность в завтрашнем дне. А какой без этого бизнес?

Надо в корне менять и порядок регистрации предприятий, ускорить обжалование незаконных действий властей, чтобы счет шел на дни, а не на месяцы. Суд, а не исполнительный орган местной власти должен регистрировать предприятие. Логически это вытекает почти из всех новых российских и союзных законов, по которым бизнесмен может заниматься всем, что не запрещено. А кто лучше суда знает запреты? Судебный путь регистрации проще: практически невозможно обосновать отказ в регистрации, если вы не производите наркотики, оружие, порнографию. И судебная пошлина гораздо ниже поборов чиновников.

Отрадно, что Ельцин решил сам возглавить экономическую реформу. Партия свободного труда в основном поддержала предложенную им программу, кроме намерения ввести аукционную продажу лицензий на внешнеторговые операции. Это приведет к тому, что они окажутся по карману наиболее мощным и богатым фирмам. Но в конечном счете оплатят эти повышенные затраты потребители импортных товаров. Почему банка пива стоит 25 руб.? Да потому, что продавать ее дешевле — себе в убыток. Производители товаров с большим трудом выходят на внешний рынок, с них собирается огромная налоговая дань, им остается лишь 10—25% вырученной валюты.

Обнадежил проект Указа Президента РСФСР «О либерализации внешнеэкономической деятельности», который просочился в

западную прессу, и она мгновенно одобрительно отреагировала на его прогрессивность. Действительно, предлагается отменить налоги на экспорт и импорт всех товаров и услуг, не взимать таможенные пошлины за импорт, узаконить беспрепятственную и неограниченную куплю и продажу иностранной валюты в банках и обменных пунктах на территории России без предоставления деклараций и каких-либо документов по курсу, который банки устанавливали бы еженедельно (не фиксированному); отменить ограничение на открытие личных текущих и расчетных валютных счетов; лицензировать и квотировать через аукционы экспорт небольшого перечня товаров (растительное масло, зерно, уголь, нефть и нефтепродукты, газ, минудобрения, деловая древесина, цветные металлы); запретить или ограничить товары семи групп (оружие, боеприпасы, боевая техника, взрывчатые вещества, ядерные материалы и технология, яды, наркотики, драгоценные металлы). Однако последовавшая «корректировка» оставляет мало надежды, что именно этот проект станет Указом.

Приведу конкретный пример, как наша партия добивается своих целей. Желательно, чтобы кресла представителей Президента на местах и губернаторов заняли люди, заинтересованные в проведении экономической реформы, квалифицированные специалисты, а не взяточники, знакомые с хозяйственной деятельностью. Иначе в очередной раз будем заставлять дурака Богу молиться, а он — лоб расшибать. Примеров тому среди демократов, пришедших к власти, предостаточно.

Как выявить людей, отвечающих этим высоким требованиям? Партия свободного труда старается внести свой посильный вклад. Она имеет первичные организации в 150 городах и насчитывает до 10 тыс. членов, около 70% которых — действующие предприниматели. Каждый день сталкиваясь в своей работе с различными органами власти и функционерами всех мастей, они прекрасно знают кто есть кто. Поименно могут назвать, кто берет взятки, кто толковый хозяйственник, грамотный специалист, кто изначально запродался коммунистам и всегда будет лить воду на их мельницу.

В частности, мы попытались проанализировать расклад политических сил в Хабаровском и Приморском краях. Оказалось, до 80% рыночных структур там контролируется или напрямую возглавляется коммунистами (настоящими или бывшими). Удалось выявить четыре кандидата на пост представителя Президента в Хабаровском крае. Мы, члены Партии свободного труда, подготовили записку в аппарат Ельцина, в которой обрисовали ситуацию, охарактеризовали кандидатов, прикинули последствия назначения каждого из них, перспективы заместителя председателя Хабаровского горисполкома Ишаева сочли наиболее благоприятными. По своим каналам записку передали в аппарат, предложение одобрили, и Ишаев получил новое назначение. Надеемся, он

оправдает наши ожидания, будет способствовать развитию рыночных структур и при этом не развалит хозяйственную жизнь в крае. Кстати, сам он о нашем анализе и рекомендации ничего не знал.

ПАРТИЯ И КОММЕРЦИЯ

Для функционирования любой партийной структуры нужны деньги. Где их взять? Мы решили заработать коммерческой деятельностью. Создали Московскую (по названию, а фактически союзного масштаба) коммерческую ассоциацию, поставив цель, кроме финансовой поддержки партии, обеспечить комфортные условия для предпринимателей — ее членов. О чем речь?

Внутри ассоциации неукоснительно соблюдаются договорные обязательства по всем пунктам вне зависимости от меняющейся ситуации, согласно поговорке «уговор дороже денег». Придерживаются правила: можно хвалить свой товар, но нельзя ругать продукцию конкурента. Признают устные договоренности с момента разговора, в частности по телефону. Такой договор равносилен документу с множеством печатей. Экономическая эффективность доверия между партнерами высока. Ведь документы от иногородних предпринимателей приходится ждать неделями, а по телефону сделки оформляются за минуты. Да и невозможно в условиях постоянно меняющегося законодательства и политической конъюнктуры составить письменный договор, который застраховал бы вас на все случаи жизни. Велика опасность просмотреть какую-нибудь закавыку, которая сведет на нет выгодность договора.

В ассоциации хотят быть уверенными, что неприятных сюрпризов и подвоха от делового партнера не последует. Принимают в нее «проверенных» — из первичных ячеек Партии свободного труда и руководителей из других организаций, которые уже хорошо зарекомендовали себя в этом смысле. Членство в ней выгодно еще и благодаря режиму наибольшего благоприятствования (в частности, ассоциация берет лишь 1% от торговых операций, проводимых в ее рамках), позволяет включиться в общесоюзную сеть электронной почты, выходить на структуры Российской товарно-сырьевой биржи (РТСБ).

Иными словами, речь идет об утверждении этических норм бизнеса. На Западе о них не нужно специально заботиться: там люди с детства воспитываются в соответствующем духе. Это и экономически выгодно: игнорирующий их просто не выживет в деловом мире. У нас же выкорчеваны духовные традиции отечественного бизнеса, возродить их даже в усеченном объеме за несколько лет невозможно. Да в нынешних условиях временщикам в бизнесе и не до этики (урвали и разбежались). Но руководители крупных и финансово устойчивых фирм понимают, что вскоре этические

нормы вновь станут обязательными, и руководствуются ими в хозяйственной жизни.

ОТКУДА ВЗЯТЬ СТАРТОВЫЙ КАПИТАЛ?

На Западе первоначальное накопление капитала заняло одну-две сотни лет, столько же формировалась рыночная инфраструктура. А мы должны ради самовыживания пройти этот период за несколько лет, причем в условиях разоренного сверхэксплуатацией населения. Противодействие государственных органов, непомерные налоги вынуждают предпринимателей в борьбе за выживание прибегать к неблаговидным способам накопления капитала. Если бы государство действительно было заинтересовано в развитии предпринимательства, оно ускорило бы процесс первоначального накопления капитала и смягчило его последствия. Пока слов больше, чем дел.

По-моему, здесь уместна аналогия с земельной реформой 1907—1911 гг., когда был создан Земельный банк, кредитовавший желавших выйти из общины крестьян, чтобы они могли обзавестись сельхозорудиями, выкупить дополнительные земельные участки. Сокращалось время накопления средств, необходимых для создания высокоэффективного хозяйства, выдачи готовой продукции. Казалось бы, и нынче надо с этого начать. Но с созданием Инновационного земельного банка протянули до лета нынешнего года. А начинающие фермеры и предприниматели безуспешно пытались получить ссуды. Наша ассоциация завалена их мольбами о помощи.

Хорошо, что проявила инициативу Ассоциация крестьянских хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов (АККОР), создав акционерное общество «Всероссийская крестьянская биржа «Фермер». Появилась надежда, что она станет обеспечивать фермеров элитными семенами, породистым скотом, оказывать услуги по внедрению эффективных технологий, что они через биржу смогут выгодно сбывать свою продукцию и приобретать товары народного потребления. А позаботиться об этом должно бы государство.

Большие надежды возлагаются на приватизацию госимущества. Они будут оправданны, если удастся провести ее быстро и не «социалистическим» путем. Важно, чтобы госсобственность сразу попала в руки тех, кто ею наилучшим образом распорядится.

Хотел бы обратить внимание на наблюдение не только мое, а и представителей трудовых коллективов из разных мест, с которыми мне довелось беседовать, работая в комиссии по приватизации в Москве. Все более массовыми становятся факты, когда администрация предприятий сознательно ведет дело к развалу и свертыванию производства, снижению его эффективности, создает невыносимые условия, при которых люди вынуждены уволь-

няться. Зачем? Готовятся к приватизации, используя старый пиратский принцип: чем меньше народу, тем больше при дележке достанется оставшимся. Известен случай, когда из 400 работников на предприятии осталось 26. Приватизировать на 26 человек станки, оборудование, здание и т. д., которые никуда же не делись, ой как славно. А тогда уж нужно сделать все, чтобы они эффективно заработали... В нынешней «подвешенной» ситуации каждый понимает приватизацию на свой лад, в том числе и так. Поэтому нельзя больше тянуть с ней.

На мой взгляд, приватизируемые объекты лучше продавать с аукциона, устанавливая стартовую цену по остаточной балансовой стоимости. Если за предприятие балансовой стоимостью 100 тыс. руб. кто-то заплатит 10 млн, государство должно это только приветствовать. Ведь на 10 млн, а не на 100 тыс. руб. сократится дефицит бюджета. И никого не касается, кто выложил эти деньги — один человек или группа лиц со стороны либо коллектив предприятия. Для государства важно, что деньги поступят на его счет. Если же платежеспособный спрос низок, уместно снизить цену. Каждое предприятие должно стоить столько, сколько за него готовы заплатить.

А «социальная справедливость»? Она проявится в том, что коллектив будет иметь первоочередное право выкупить свое предприятие по остаточной стоимости. Если он не заявил о таком желании в течение двух месяцев со дня постановки предприятия на продажу, оно выставляется на аукцион. Причем средства для выкупа коллективам рентабельных предприятий добыть проще (в частности, взять кредит в банке), чем частным предпринимателям.

Слава Богу, если иностранные граждане станут покупать наши заводы за конвертируемую валюту, которая поступит в государственную казну. И тут неуместны сетования по поводу «распродажи национального богатства». Они ведь не «съедят» и не снесут предприятия, а постараются их модернизировать, завезут новое оборудование, переобучат работников, при необходимости наймут новых, причем местных, а не станут завозить из своей страны, где стоимость рабочей силы гораздо выше. Сократят раздутый управленческий аппарат и тунеядцев. Основную часть продукции будут вынуждены продавать здесь же, за рубли, а потому станут выпускать то, что можно продать, что пользуется спросом. К несчастью, не имея гарантированных возможностей вывоза прибыли (в деньгах или товарах) и уверенности, что их собственность не отнимут через год-другой, немногие иностранцы решатся купить наши предприятия.

А навязываемая «купонная» («чековая») приватизация породит дополнительные средства платежа, усилит инфляцию и давление на потребительский рынок, лишив людей того, что они получили в виде бесплатной раздачи госсобственности. Убежден, что «купон-

ные» собственники будут не в состоянии управлять приватизированными предприятиями, доведут их до краха.

Тезис о «социальной справедливости» здесь — не более чем демагогия, хорошо бы о нем вообще забыть. Социальной справедливости в природе не существует. Все дети рождаются разными. Разница только углубляется на последующих стадиях жизни.

Нужно равенство исходных возможностей, а не механически уравнительное облагодетельствование всех. Иначе будет воспроизводиться порочная практика изъятия и перераспределения материальных средств между теми, кто работает эффективно и кто — спустя рукава. Социальная справедливость, понимаемая как гарантированное государством наделение определенными потребительскими ценностями, должна распространяться только на нетрудоспособных, но не на лентяев. Иначе страна никогда не выйдет из кризиса. По отношению к трудоспособным государство обязано гарантировать, что никто не замерзнет от холода и не умрет от голода.

Итак, убежден, что продажа (а не раздача) госимущества позволит быстрее выявить достойных, толковых людей, способных управлять им и оперировать деньгами и товарами. Кто же эти достойные? Люди, которые в тяжелейших условиях уже года четыре участвуют в формировании рыночных структур, создали полноценные частные, акционерные, кооперативные и работающие на реальной аренде предприятия. Ожидается, что в 1991 г. они произведут продукции на 100 млрд руб. (1988 г. — 113 млн, 1990 г. — 60 млрд). Если отбросить криминальные с точки зрения любого цивилизованного государства доходы, люди, имеющие деньги, доказали свое умение организовать производство, принимать эффективные решения, жить в условиях пусть неполноценного, но рынка.

Опыт Германии показал, что возможна также приватизация непосредственно в пользу хорошо зарекомендовавших себя руководителей предприятий. О чем речь? После объединения страны все восточногерманские предприятия оказались предоставленными сами себе и вынуждены были барахтаться в условиях свободного рынка. Одни обанкротились, другие едва сводили концы с концами, а третьи стали стремительно развиваться. Для руководителей последних соответствующее федеральное министерство выступало гарантом, ходатайствуя перед банком о выделении кредитов на реконструкцию и выкуп. Эти руководители брали кредиты на себя, выкупали предприятие, становясь его владельцем. И это правильно. Коллективная форма управления неэффективна, что продемонстрировали кооперативы.

На кооперацию во всем мире приходится не более 5% рынка, остальная его часть контролируется акционерными обществами и частными компаниями. Если мы опять будем стремиться к коллективизму, то поставим предприятия в тяжелые условия. А ведь

ситуация у нас отнюдь «не мирная», и, как на войне, требуется единоначалие. Должен быть человек, который несет всю полноту ответственности за принимаемые решения. А им может быть сам владелец — он-то рискует всем.

Наиболее яркий пример реализации личностных возможностей в управлении — жизненный путь Ли Якокки, президента американской корпорации «Крайслер». Подобных людей надо искать. Они есть и у нас. Если бы у российских предпринимателей были прочные тылы (стабильное законодательство и «правила игры» в государстве, развитая рыночная инфраструктура), «оранжерейным» западным бизнесменам было бы тяжело конкурировать с нами. Наш «энергетический» запас, способность к многоходовым операциям не идут ни в какое сравнение с возможностями западных коллег.

ДЕЛАТЬ ДЕНЬГИ УЧИТЕСЬ САМИ

Сейчас, когда конкуренция ничтожна, а организация производительных сил на уровне «каменного века», заработать большие деньги легко — правда, только тем, кто умеет. Для этого достаточно в любом деле (от подметания улиц до биржевых операций) поступать последовательно, грамотно и с планом хотя бы на год вперед. Но теоретически учить человека делать деньги, по-моему, бессмысленно. Каждый должен этому научиться сам. Оглянитесь вокруг, прежде всего на своем рабочем месте, и спросите себя: не лежат ли тут мои деньги? А дальше все зависит от способностей. Возьмем, к примеру, мой случай.

Перестройку я встретил водолазом на спасательной станции, загорая на солнышке. Мне тогда и в голову не могло прийти, что через три года выйдет Закон о кооперации и со временем я стану предпринимателем, совладельцем фирмы с годовым оборотом в 25 млн руб.

Коротко о себе. Родился в 1946 г. в Москве. В 1972 г. закончил философский факультет МГУ. 5 лет работал научным сотрудником в сфере эргономики. Год ходил в безработных — пытался устроиться учителем истории или обществоведения. Брали только членов КПСС или по рекомендации райкома. Я в КПСС вступать не собирался. Пошел учеником слесаря на завод по ремонту оргтехники. Через четыре месяца получил второй разряд, проработал там 9 лет. Женат, имею двоих детей — 19 и 12 лет. Всегда чувствовал в себе призвание к научной работе (а не к хозяйственной или политической деятельности), но она не позволяет достойно содержать семью.

В 1987 г. мы, шесть человек, совершенно разных по характеру, образованию, профессиям и жизненному пути, сбросившись по 3 тыс. руб., занятых у родственников, решили создать кооператив. За 9 тыс. купили компьютер (был момент, когда они стоили

дешево). Полгода затратили на унизительные хождения по инстанциям, чтобы зарегистрироваться. Пределом мечтаний было иметь фирму, где мы могли бы получать по тысяче в месяц. С государственной службы уволились — ее невозможно было совмещать с круглосуточной набивкой в компьютер вариантов обмена квартир (всего к июню 1988 г. набрали их 45 тыс.). Началось лето — мертвый сезон для обмена. Кроме того, нас еще никто не знал. Бывали дни, когда к услугам кооператива обращались один-два человека. А поскольку расценки мы установили ниже государственных (5 руб.), то и выручка была ничтожной. Два месяца сидели без зарплаты, потом получали лишь по 100 руб. Почти все свободные средства бросили на рекламу. С наступлением осени спрос на наши разрекламированные услуги возрос. Кооператив постепенно вставал на ноги.

Позже мы поняли: если фирма не развивается, она обречена, «кормушку» сделать не удастся. Начали расширять сферу деятельности, создали отделы в регионах. Что имеем сегодня?

Отдел обмена квартир (внутри Москвы и между городами), используем созданные нами же три компьютерные программы. От этого отдела отпочковался отдел программирования — там создаются новые программы или корректируются уже известные. Третий отдел специализируется на поставке вычислительной техники и оргтехники для нас и на продажу, а также создает автоматизированные рабочие места (в частности, для маклера). Развиваются службы по ремонту и гарантийному обслуживанию компьютеров, купля-продажа совмещается с сервисом. Есть и сельскохозяйственное подразделение, в ведении которого мараловодческие хозяйства в Восточном Казахстане и пасеки в Саратовской области,

* *

ЛИ ЯККОКА... Это имя уже почти десятилетие не сходит в США с газетных полос, с экранов телевизоров. Оно знакомо 93% американцев, как показывают опросы общественного мнения. Этот «герой из бизнеса» в начале 60-х годов спас от краха «Крайслер» — одну из корпораций «большой тройки» в американской автоиндустрии. Дух инициативы и предприимчивости пронизал всю биографию Якокки.

ЛИ ЯКОККА: В войне за спасение фирмы «Крайслер» я выступил в роли полководца. Разумеется, действовал не в одиночку. Больше всего горжусь тем, что мне удалось создать сплоченную коалицию. Она продемонстрировала, какие потенции кроются в сотрудничестве. Когда наступают тяжелые времена, нет иного выбора, как взять себя в руки, продолжать жить и делать все как можно лучше.

Смысл руководства заключается в том, чтобы показать пример. Люди следят за каждым шагом руководителя. Я начал с сокращения собственного жалования до символического одного доллара в год. Так поступил вовсе не для того, чтобы изобразить себя великомучеником, а руководствуясь трезвым, холодным расчетом, преследуя вполне прагматические цели. Я хотел, чтобы работники и поставщики фирмы подумали: «Мы можем пойти за человеком, который подает такой пример».

специализирующиеся на получении пчелиного яда. Информационно-рекламный отдел в основном обеспечивает наши потребности, а также создает и добывает рекламу по заказам, например, Гостелерадио.

Приобрели мы брокерское место на Российской товарно-сырьевой бирже. Его цена сразу после избрания Президентом Ельцина подскочила с 282 тыс. до 4,5 млн руб. Мы этого не ожидали, иначе купили бы два. Конкурируя между собой, госпредприятия резко подняли цену брокерских мест, вогнали в биржи свои деньги и отшибли «мелочь». Не то чтобы они поверили в стабильность, но поняли, что шансы на возрождение системы Госснаба резко уменьшились, а значит, получать сырье и комплектующие придется во многом через биржи. То, что биржа реагирует на изменения в политической сфере, — по-моему, хороший знак.

Благодаря брокерской конторе наша фирма попала на перекресток движения денег и товаров, еще более расширила коммерческие контакты. Мощная рекламная кампания этой конторы, за которой стоит крупный информационный центр и капитал нашей фирмы, надеюсь, позволит ей уже в 1992 г. превратиться в одну из ведущих на РТСБ.

Наконец-то заканчиваем отделку здания, где будут располагаться ремонтные службы и головная организация, которая давно «переросла» нынешний наш полуподвал площадью 86 кв. м. В нем очень тяжело «делать» десятки миллионов рублей.

Некоторые компьютеры нашего офиса включены в организуемую всесоюзную сеть электронной почты, замкнутой на структу-

* *

Я хотел показать, что компания способна выжить лишь в случае, если каждый из нас затянет пояс... Я обнаружил, что люди готовы на большие жертвы, если все остальные разделяют их судьбу. Когда жестокие испытания ложатся в равной степени на всех, можно горы свернуть. Но как только выясняется, что кто-то увиливает или не тянет свою часть ноши, все идет прахом.

Я называю это равенством жертв. Когда я начал приносить свою жертву, то увидел, что и другие делают все, что необходимо. И только поэтому корпорация «Крайслер» выбралась из трясины. Спасли нас не сами по себе займы, хотя они были нам очень нужны. Нас спасли сотни миллионов долларов, которые дали нам все заинтересованные в нашей судьбе... Это похоже на волшебство и внушает благоговение.

Конечно, трудности корпорации в значительной степени вызваны ошибками бывшего ее руководства. Но в конце концов поставил ее на колени безжалостный бич все более жесткого правительственного регулирования. И тем не менее именно к правительству я обратился за поддержкой, с просьбой о федеральных гарантиях для займов фирме «Крайслер». Я истый поборник свободного предпринимательства. Но что теперь оно собой представляет? Конкуренцию. А конкуренция — это то, что гарантированные займы как раз и призваны защищать. Почему? Потому что они гарантируют сохранение корпорации «Крайслер» в качестве конкурента компаниям «Дженерал моторс» и «Форд».

ры РТСБ. Через них наши региональные филиалы связываются с брокерской конторой, а корреспонденты — с редакцией газеты «Капитал», пропагандирующей идеи Партии свободного труда. Средства позволяют мне быть ее единоличным учредителем и собственником, хотя это дорогое удовольствие. Прибыль идет не мне, а на развитие материальной базы редакции, финансирование программ партии и создание ее полиграфического комбината.

Имея такой разброс интересов и сфер деятельности, мы осознаем опасность раствориться во все новых направлениях, поэтому стараемся себя контролировать. Нарастили оборот капитала со 105 тыс. в 1988 г. до 25 млн руб. в 1989 г. (130% рентабельности, каждый рубль делает 13 оборотов в год) и в дальнейшем закрепились на этом уровне. Но с лета текущего года он перестал нас устраивать.

Сейчас в кооперативе «Посредник» восемь членов (имеют паевые взносы и право голоса), а общая численность работников колеблется от 30 до 60 человек. С каждым заключено трудовое соглашение или договор подряда. Кроме кооператива, мы создали общество с ограниченной ответственностью.

Начали мы с мечты о зарплате в 1 тыс. руб., а теперь можем иметь столько, сколько нам нужно. Прибыль кооператива составляет примерно 10% оборота, члены кооператива распоряжаются шестизначными суммами доходов.

В 1990 г. ревизоры контрольно-ревизионного отдела Минфина полтора месяца скрупулезно проверяли у нас более 2,5 тыс. листов документации, анализировали операции с десятками миллионов рублей и не нашли нарушений, не смогли доказать, что мы занимаемся «чем-то не тем». Тогда правоохранительные органы, устроив обыск, изъяли у нас документы с момента образования кооператива, и нет надежды, что вернут. Причем это произошло до известного президентского Указа. Иначе подмели бы все под метелку.

* *

В период оживленной дискуссии по поводу корпорации «Крайслер» дилер из компании «Форд» написал в газету «Нью-Йорк таймс»: «На протяжении последних 25 лет я конкурировал с продукцией фирмы «Крайслер». Тем не менее я в корне не согласен с аргументами против предоставления ей федеральной помощи. Подлинная роль правительства в демократической системе свободного предпринимательства заключается не в том, чтобы оказывать помощь самым жирным, а в том, чтобы отстаивать сохранение конкуренции. Если «Крайслер» потерпит крушение в момент, когда отрасль напрягает все силы, чтобы максимально быстро создать автомобили нового поколения, не окажется ли, что и «Форд» намного отстанет»? Конкуренция полезна и автоиндустрии, и стране, и потребителям.

Выдержки из книги: Ли Якокка. Карьера менеджера. М.: Прогресс, 1990.

Нынче ситуация изменилась, но по-прежнему нет уверенности, что правовой беспредел не повторится. Пока сохраняется опасность грядущего «показательного избиения» предпринимателей (типа разгрома фирмы А. Тарасова), о крупных инвестициях в долговременные дела не может быть и речи. Неоправданны и надежды на сколь-нибудь осязаемый прилив новых сил в частный бизнес. На него решаются только очень рисковые люди. Если бы они заранее представляли, сколько потребуется нервов, здоровья и пробивной силы, то 2/3 из них скорее всего передумали бы. Нам, бизнесменам «первой волны», легче, потому что мы уже многое знаем, «закалились», обходя рогатки бессмысленных налогов и всяческие препоны. Государству мы не верим. Но надеемся... Поэтому и работаем. И уже не только в подвалах — созданы Советы по предпринимательству при Президентах СССР и РСФСР.

Монолог записала и подготовила к печати кор. ЭКО Татьяна БОЙКО

Я ПОКА НЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

Интервью генерального директора новосибирского предприятия «Малахит» В. Л. ВИНЕРА

— Виталий Львович, что за предприятие «Малахит»?

— Оно не государственное, не коммунальное, не подчиняется никакому ведомству. Самостоятельное. Производим строительные материалы: арбозолит, стеновую плитку, тару. Не отказываемся от торговли, в первую очередь продовольственными товарами. Закупаем их по всему Союзу. Цены ниже коопторговских. Наши теплые склады вмещают 20 вагонов грузов.

Особое место занимает торговля технологиями для строительства. На предприятии действует СКБ. Создаем новое оборудование, налаживаем и запускаем его. Обучаем персонал. На подходе цех электроники. Изготовлены первые опытные образцы прибора для определения номера абонента, который звонит по телефону, разработан автоответчик, еще не «Панасоник», но приближенный к нему. К середине 1991 г. выручка от реализации достигла 350—400 тыс. руб. в месяц.

— Чем вы занимались до открытия собственного дела?

— По образованию инженер-строитель. Был рабочим, звеньевым, бригадиром, прорабом, старшим прорабом, начальником СМУ, заместителем генерального директора производственного хлебопекарного объединения «Восход».

— Что дал вам столь длинный послужной список для становления как предпринимателя?

— Легко влезаю в шкуру других, знаю, чего они хотят и с какого боку к ним подойти.

— Почему вы отказались от карьеры в государственном секторе?

— Меня всегда мучила несвобода, вынужденность действовать по инструкции и указке сверху, в то время как собственный разум диктует совершенно иное. Куда это годится: заместитель генерального директора целый день тратит на поиск десятки, чтобы заплатить слесарю!

— С чего начинался ваш бизнес?

— С увольнения в 1987 г. с государственной службы и долгих попыток зарегистрировать кооператив. Собрались пятеро единомышленников, сбросились по 250 руб. В здании Общества глухих арендовали подвал, отремонтировали его.

На галантерейном предприятии скопились горы отходов красителей. Уничтожить их не могли, отвезти на свалку из-за высокой концентрации красителей — тоже. Их нам предложили бесплатно — только заберите с территории. Я не понимаю разумности дарения, поэтому заплатил 200 руб. По собственной технологии, изобретенной и апробированной дома на кухне, стал изготавливать синьку, насытил спрос Новосибирска. Таким было начало моего бизнеса.

В то время «должность» предпринимателя в кооперативах не предполагалась, допускалось только ее совмещение с «работой». Днем я организовывал, согласовывал, добывал, короче, занимался предпринимательством, а вечером «трудился», выпускал строительную плитку на рабочем месте. По мере расширения дела на физический труд не осталось времени и сил.

На начало 1991 г. численность занятых перевалила за 1000, к середине — сократилась до 500, поскольку мы откупились от строительства из-за непомерных налогов. Из рубля выручки на зарплату шло лишь 8 коп.

— Директора автотранспортного предприятия упрекнули за то, что в погоне за выгодой он вместо молока подряжается перевозить пиво, а горожане страдают в очередях за молоком. Выходит, он действует во вред обществу. И вы отказались от строительства, столь нужного обществу. Испытываете ли угрызения совести за следование личному интересу?

— На заре кооперативного движения я верил, что кооперация призвана служить социалистическому обществу, однако полагал, что эта цель достигается через интерес самого кооператора. Но в обществе принято было считать, что данный интерес должен быть подавлен, иначе тебя назовут хапугой и ловчилой. Такой подход печально известен каждому в госсекторе: все отдай государству, а работнику останется причесанная под уравнительную гребенку зарплата. Однако процветают лишь те общества, где на первом месте личная выгода, интерес, прибыль. Пусть возят пиво в цис-

тернах вместо молока. При нормальных экономических рычагах найдутся и желающие развозить молоко.

— Кругом говорят: станут люди собственниками, обретут самостоятельность — возгорится в них искра инициативности, предприимчивости. Администрирование, борьба за дисциплину отойдут на задний план, экономический интерес направит людей на повышение эффективности и культуры производства. Люди в вашей фирме свободны от государственного диктата, они собственники. Оправдалась ли такая гипотеза?

— Предприниматель должен быть собственником имущества, задействованного в бизнесе. Однако это условие необходимое, но не достаточное. Нужны дополнительные механизмы, та же культура. Я нервничаю и укоряю сотрудников, что продукция фирмы не соответствует мировым стандартам. А они не внемлют, потому что и так все раскупают. Завтра требования к качеству могут измениться, но для них «завтра» мало что значит. Культура быстро не прививается. Традиции живучи. Если навык отсутствует, он не появится мгновенно.

Инициативность работников фирмы ниже даже уровня исполнительности. Трижды разжеванное не могут сами проглотить.

Обстоятельства часто заставляют меня заниматься администрированием. Не привыкли люди сами принимать решения, предпочитают, чтобы им указывали, причем строго, прищелкнув кнутом. Не услышат свист кнута — скорее всего не станут выполнять приказ. И не потому, что не согласны с моим решением, а просто в силу традиций. Вот и выступаю в роли менеджера-держиморды.

Тем не менее я убежден, что собственность в сочетании с соответствующими механизмами и методами способна породить деловых, инициативных, предприимчивых, культурных работников.

— Каковы внутренние и внешние преграды становлению предпринимателей?

— Они прежде всего в нас самих. Это неумение, некомпетентность, бескультурье. Многие до сих пор не понимают, что без предприимчивости не выжить.

Совсем недавно к внешним препятствиям относили нежелание аппарата дать свободу предпринимателям. Это тоже от непонимания. К примеру, Кировский райисполком Новосибирска заказал нам «за так» построить баню, пообещав взамен освободить на три года от налогов. Год мы свои обязательства выполняли, потом нам отказали в разработках под коммуникации. Баня без воды не бывает. Строительство остановилось. А райисполком постановил взыскать с нас налоги за прошедший год — 720 тыс. руб. Полмиллиона мы выплатили. Председатель райсовета не понял, что сварил бульон из курицы, несущей золотые яйца. Свое

мы все равно заработали на других заказах. Район же остался без бани и других наших услуг.

Но аппаратчик — тоже наш советский человек. Спустят ему указание развивать предпринимательство — он кинется его выполнять. Частью дело испортит, частью поспособствует. С аппаратчиком мы разберемся.

На перспективы расширения предпринимательства я смотрю оптимистически. Правда, предпринимательская культура сформируется лет через 50. Но уже за 2—3 года предпринимателями станет большинство руководителей предприятий, жизнь заставит. Небольшая их часть вынужденно сойдет со сцены.

— Если все руководители станут так думать, госсектор развалится, а ведь он нужен.

— Равные для всех условия хозяйствования, правовые нормы сделают привлекательным для предпринимателя любой сектор, в том числе государственный. Ни за что и ни при каких даже самых благоприятных условиях я не согласился бы вернуться в госсектор в его нынешнем статусе.

— Созданное вами предприятие приносит доход, в том числе личный. Почему же по внешним признакам вы — состоявшийся предприниматель, но не считаете себя вправе именоваться им?

— Здесь важен еще один критерий — масштаб дела и свободы. Предпринимателю приличествует распоряжаться крупными средствами, выбирать между солидными альтернативами. Вчера достаточно было 100 тыс. руб., сегодня не хватает и 1 млн. Мое же дело пока не достигло таких масштабов. А значит , нет и свободы.

Интервью записали Б. П. КУТЫРЕВ и И. В. МИТРЯШИНА

"БЫТЬ БОГАТЫМ, НО НЕ КРАСТЬ"?..

Есть песня на слова Е. Евтушенко. Человек обращается к Богу с отчаянными просьбами, почти не надеясь на их выполнение. Одна из них звучит так: «...И быть богатым, но не красть, конечно, если так возможно!» Откуда такая безысходность в наших мольбах? И почему во всех странах честное богатство возможно, а у нас нет?

У нашей правоприменительной системы даже и сомнений нет: «Конечно, у нас такое невозможно!» О категоричности данной установки свидетельствуют десятки тысяч уголовных дел по обвинению хозяйственников в хищениях государственной и общественной собственности. Подход нашего правосудия однозначен: если человек в результате своей деятельности извлек материальную выгоду, значит, эту сумму он похитил у государства, даже если при этом никакого ущерба никто не понес. Конечно, такая трактовка плохо вяжется со здравым смыслом и с правами человека, но суды вершатся, приговоры зачастую достигают верхнего предела, а иски и пределов не имеют. И, похоже, менять что-либо в этой сфере никто не собирается.

Вот передо мной документы из уголовного дела Гехмана Авраама Ароновича, начальника участка СРСУ киевского объединения «Союзспортсинтетика». Типичное

хозяйственное дело, каких, к сожалению, тысячи. Типичное «противоборство» двух начал: доныне господствующая тоталитарная система, с одной стороны, и предприимчивость, стремящаяся к получению максимально возможного экономического эффекта, — с другой.

Как стимулировать эффективный труд рабочих? Как создать резерв свободных средств для оперативного хозяйствования, если вся финансовая деятельность руководителя опутана сетью бюрократических нормативов? Есть лишь два пути: или, слепо соблюдая финансовую дисциплину, не помышлять ни о каком экономическом эффекте, смирившись с убыточностью предприятия, или выискивать пути в обход навязанных ограничений. А это значит: придумывать фиктивные документы, чтобы втиснуть свою общеполезную инициативу в незыблемые государственные шоры.

Избрав второй путь, Гехман был вынужден пустить в ход фиктивные платежные ведомости как оплату командировочных расходов подставным лицам. Полученные средства он вкладывал в объекты по своему усмотрению. И такой стиль хозяйствования приносил свои плоды. Участок Гехмана был лучшим из 12 в объединении, постоянно выполнял планы и приносил экономическую выгоду государству.

Но каков же итог? Возбуждение уголовного дела по обвинению в хищении социалистической собственности в размере 32228 руб. 94 коп. и в подделке документов с целью хищения. Приговор Киевского горсуда от 1 августа 1986 г.: 15 лет лишения свободы с конфискацией имущества и иском указанной суммы в пользу объединения. Законность приговора не вызвала сомнения и у Верховного суда УССР. Никого не смутил тот факт, что в деле имеются справки объединения «Союзспортсинтетика» о том, что никакого ущерба от действий Гехмана оно не имеет, а навязанные ему средства от судебного иска поступают на счет «прибыль и убытки».

Бывает ли такое хищение, чтобы никому не был причинен ущерб? Суд по делу Гехмана утверждает, что бывает. Опровергнуть такое решение Гехман пытается уже пять лет. Множество инстанций обошли его жалобы. И порой казалось, что здравый смысл должен был вот-вот победить. Первый раз, когда Прокуратурой УССР в Пленум Верховного суда УССР был внесен протест на приговор. Однако при рассмотрении протеста из суммы хищения было исключено только 523 руб.; суть же обвинения и срок наказания остались без изменения.

Наконец, дело добралось до Генерального прокурора СССР. Им тоже был внесен протест. В мае 1991 г. высшая судебная инстанция — Верховный суд СССР — исключил из обвинения Гехмана сумму 8156 руб. и снизил срок наказания до 12 лет лишения свободы. Суть же обвинения не изменилась: Гехман остается осужденным за хищение, которого не было. Дальше в жалобах по правоохранительной лестнице двигаться некуда. Что ж, выходит, сидеть Гехману еще 7 лет?

Видится лишь один выход: нужно менять сам подход к проблеме. Надо ликвидировать трактовку любых незапланированных хозяйственных инициатив как хищений социалистической собственности. Необходимо, развивая свободное предпринимательство, освободить реальных предпринимателей, выступивших зачинщиками этого движения еще до перестройки и до нынешнего дня находящихся в заключении. Без их освобождения бессмысленно и говорить об экономической реформе и переходе к рынку. Не сделаем этого — так и останемся «белой вороной» среди других стран.

Спасибо поэту Е. А. Евтушенко за поставленный вопрос. Остается ждать от депутата Евтушенко и других народных избранников, чтобы этот вопрос (нет, судьбы множества заключенных предпринимателей!) не повис в воздухе, а был разрешен прямо и открыто, в законодательном порядке.

И. С. КОТОВА

ТАЛОНЫ И КАРТОЧКИ: НОВЕЙШАЯ ИСТОРИЯ

А. А. КРЫЛОВ,
Академия МВД СССР, Москва

В России карточки впервые были введены царским правительством в 1916 г. во время первой мировой войны. С тех пор порождение XX века стало нашим постоянным спутником. Карточные системы дополнялись коммерческой торговлей по свободным рыночным ценам, ну и, конечно, черным рынком.

До Октябрьской революции в России не существовало единой карточной системы, не было и дифференциации норм выдачи продуктов по категориям населения. Местные власти самостоятельно, исходя из наличных ресурсов, решали, сколько хлеба, сахара, угля, пар обуви продавать одному человеку или жителям одного дома. Например, в 1916 г. в Москве на одного человека по карточке приходилось 3 фунта сахара в месяц (1 фунт — 453 г). В августе 1917 г. нормы отпуска продовольственных товаров были еще меньше. В то время существовали карточки на одно лицо и так называемые укрупненные — на 20 человек. Промышленные товары выделялись территориальным комитетам, а последние распределяли их среди жителей. Например, на 50 человек полагалась одна пара обуви и на 10 человек — одна пара галош.

Сразу после Октябрьской революции в распределении возобладал классовый подход. В конце июля 1918 г. коллегия Народного комиссариата издала постановление, в котором говорилось: «Рабочие не имеют денег, они не могут покупать продукты по дорогим ценам. Рабочим нужно лучше питаться, чтобы они могли больше работать и тем улучшать транспорт и производство». Были установлены четыре категории карточек. В зависимости от условий труда рабочие снабжались по карточкам либо первой, либо второй категории, служащие — второй или третьей; интеллигенция, пенсионеры, домохозяйки, дети— четвертой категории.

В конце 1918 г. ввели карточки трех категорий. По первой снабжались рабочие, кормящие матери, домашние хозяйки в семьях из четырех и более человек, дети от 1 до 12 лет; по второй категории — служащие, учащиеся, дети от 12 до 16 лет, домашние хозяйки в семьях из трех человек; по третьей категории — люди, имевшие собственное дело, а также лица свободных профессий. Пайки в годы гражданской войны были очень скромными. По карточке первой категории в день выдавали треть фунта хлеба, т. е. меньше 200 г; по карточке второй категории — шестнадцатую часть фунта.

С переходом к новой экономической политике карточки были заменены, с одной стороны, обеспечением натуральными продуктами и товарами по месту работы, а с другой — денежными выплатами.

Новый период в карточной системе связан с индустриализацией. В январе 1929 г. карточки на хлеб были введены в Ленинграде, затем в Москве и других городах. Чуть позже карточная система распространилась на сахар, а затем и другие продукты питания. В ряде городов была введена нормированная продажа промышленных товаров.

В основу карточной системы снабжения конца 20-х — начала 30-х г. был положен тот же классовый принцип. Кар-

точки, а точнее, заборные книжки выдавались лишь лицам, занятым в общественном производстве. Самые высокие нормы снабжения были установлены для рабочих государственных предприятий, несколько ниже — для служащих. Люди, не занятые в государственном производстве, заборных книжек не получали и вынуждены были покупать продукты по высоким коммерческим ценам. Фактически карточная система периода индустриализации была связана не столько с ограниченными возможностями снабжения, как это было в военный период, сколько с перераспределительной политикой государства в пользу государственного сектора. К середине 30-х годов, когда процесс огосударствления фактически был завершен, отпала надобность в соответствующих инструментах товарораспределения. Карточки (заборные книжки) были ликвидированы.

Следующий этап — Великая Отечественная война. К карточной системе вернулись в июле-октябре 1941 г. Вначале постановлением СНК СССР от 18 июля 1941 г. была введена продажа по карточкам основных продуктов питания (хлебопродуктов, сахара, кондитерских изделий, жиров, мясо- и рыбопродуктов) и непродовольственных товаров (хлопчатобумажных, льняных и шелковых тканей, швейных, трикотажных и чулочно-носочных изделий, кожаной и резиновой обуви, мыла) в Москве, Ленинграде и некоторых других городах. А с 1 ноября карточная система распространяется на все города и рабочие поселки страны. В сельской местности карточки не вводились, а хлеб и другие продукты отпускались либо по спискам жителей, либо по талонам.

Во время войны нормы отпуска зависели от количества наличных товаров и дифференцировались по четырем группам населения. Рабочие и приравненные к ним лица (инженерно-технические работники промышленных предприятий, работники связи и транспорта, учителя, работники науки, искусства и литературы, медики, доноры и др.) получали по карточкам 800 г хлеба в день и 800 г сахара в месяц; служащие и приравненные к ним — 500 и 600 г; иждивенцы — по 400 г того и другого; дети в возрасте до 12 лет — 400 и 600 г. Промышленные товары продавались по купонам. Владелец товарной карточки имел право в течение всего срока ее действия купить по своему усмотрению любые нормированные товары, которые были в продаже.

Принципиально новым этапом в использовании карточек и талонов являются годы перестройки. Уже в 1989 г. в большинстве регионов страны были введены талоны на сахар, винно-водочные изделия, мясопродукты, масло, сигареты и т. п. Промышленные товары стали распределяться местными властями через предприятия, жилищно-эксплуатационные конторы, сельские Советы или закрытые распродажи.

Сегодня талонной или подобными системами распределения охвачено практически все население страны как в городах, так и на селе. Количество талонов, пущенных в оборот, исчисляется десятками миллионов. Отоваривание производится в тысячах торговых предприятий. Талоны не персонифицированы и не закреплены за конкретными магазинами, и потому сразу стали появляться мошенники, стремящиеся обогатиться на столь несовершенной системе распределения. На современной множительной технике или в типографиях, где, как и везде, мало порядка, изготавливаются большие партии поддельных или просто неучтенных талонов и сбываются по сходной цене оптом либо в розницу.

Так, в Ставропольском крае в 1989 г. было выявлено около 50 тыс. лишних талонов на сахар. Тот же текст, похожие

шрифт и бумага, но отпечатаны талоны были, как показала экспертиза, совсем в другой типографии. «Чистоделы» — так в уголовном мире называют тех, кто занимается различными подделками, — пойманы не были. Городским властям пришлось изъять фиктивные талоны.

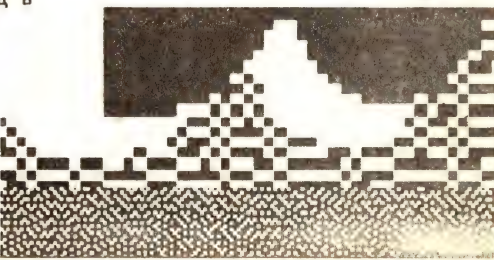
В 1990 г. масштабы подобных махинаций увеличились. Так, в Ярославской области была выявлена группа лиц, которые в областной типографии печатали неучтенные талоны на винно-водочные изделия и мясопродукты. Эти талоны продавались как партиями, так и поштучно по цене от 50 коп. до 2 руб. В общей сложности было реализовано более 100 тыс. «левых» талонов. В Грузии в Руставской городской типографии офсетной печати изготовили более 40 тыс. талонов на 80 т сахара. Злоумышленников поймали с поличным, однако многие тысячи самодельных талонов успели «раствориться» в торговой сети.

В Новосибирске местные власти ежемесячно выявляли по несколько сот тысяч лишних винных талонов. Виновник, кстати, был обнаружен совершенно случайно: милиция задержала автомобиль, в котором нашли 133 тыс. винных талонов. За рулем сидел работник местной типографии, где по заказу торговли печатались талоны для города.

В Нижнем Новгороде, несмотря на талонную систему, очень долго ощущался дефицит сахара. Когда провели обследование, то выяснилось, что в обращении вдвое больше талонов, чем их было роздано. Наконец, в Якутии подделка талонов на винно-водочные изделия обеспечила «чистоделам» доход в несколько миллионов рублей. Якутские талоны одно время продавались даже в московских аэропортах. Неучтенные и поддельные талоны зачастую оптом отовариваются при помощи работников торговли. Продавцы отпускают крупные партии товаров по поддельным талонам, а потом ссылаются на свою невнимательность или очень высокое качество подделок.

Хотя на талонах часто пишут, что подделка преследуется по закону, такого закона не существует. Большинство подобных дел закрывается или мошенников судят по статьям, связанным с хищением бумаги, полиграфической краски или еще чего-нибудь, что использовалось при подделке и размножении талонов, либо за незаконное использование множительной техники и т. п. Ответственность в этом случае просто несравнима с масштабами доходов. Кроме того, этими злоупотреблениями никто специально не занимается: различные службы правоохранительных органов специализируются на конкретных статьях Уголовного кодекса. А раз нет статьи, значит, нет и преступления, нет статистики, нет отчетности, нет и виновных.

Специалисты из российской службы криминальной милиции считают, что нужна соответствующая статья в УК РСФСР, которая признавала бы талоны и чеки объектами посягательства и предусматривала ответственность за нарушение в распределении продовольственных товаров и других товаров народного потребления.





ЗОЛОТАЯ АВОСЬКА

Криминальная история о биржевой игре-93

Галина ЮШКОВА,
Екатеринбург

Клара открыла красную папку, но тут зазвонил телефон, и она услышала взволнованный голос Лены, своей подруги из отдела оперативной информации:

— Ты знаешь, что Олег Иванов умер?

— Я позавчера видела его в столовой в полном здравии, — Клара пыталась овладеть голосом, не выдать себя, но он предательски сел, ее звонкий голос. — Ему же лет тридцать?

— Двадцать девять. Говорят, отравился из-за несчастной любви.

— Неужели в наше время можно... — Клара справилось с шоком. — И что еще говорят?

— Что ты вела с ним переговоры о переходе в ваш отдел. За день до смерти.

— И он не выдержал и отравился?! — Кларин голос приобрел звонкость и напористость... Одновременно она закрыла красную папку и решила, что сегодня возьмет отгул.

ОНИ ПОЗНАКОМИЛИСЬ В ТУПИЧКЕ

С сумочкой на плече она подошла к зеркалу. «Спокойно, Клара, спокойно, — взглянула в свои темно-карие глаза. — Боже, и сумочка красная, и платье надела красное. Тебе изменяет вкус, компьютерная богиня. И пудреница красная. Старая я дура, не подумала, что Олег такой слабый... Возраст, говорят, выдает шея. Но глаза не имеют возраста... Его судьба была предрешена. Жаль мальчика, но рано или поздно он попался бы. Не я поймала бы, так кто-нибудь другой. Оператор, не имеющий доступа к разработкам, обречен на провал». Она раскрыла пудреницу, но тут же закрыла. «Спокойно, спокойно. Хорошо, если самоубийство, а не... Они, «ювелиры», могли убрать его после нашей встречи, решив, что он продал себя и их заодно администрации ЦУБ»*.

Через пять минут, известив начальника, что у нее «разламывается голова» и она берет отгул за прошлую субботу, Клара спустилась в электронную проходную ЦУБ. Машинально сунула в прорезь свою карточку и вышла. «Как хорошо, что никто не встретился», — подумала она, шагая к автостоянке.

Раздумывая, что же сейчас делают «ювелиры» — ведь Олег вряд ли единственный их агент на бирже, — она опустилась на сиденье, вытащила из сумочки связку и вставила ключ зажигания. Старенькие желтые «Жигули» плавно тронулись с места. Клара сначала почувствовала, а уже потом увидела в зеркале заднего вида лицо молодого человека с пухлыми щеками, вдруг появившееся за ее спиной.

И вздрогнула. Ожидала, но не так скоро. «Они времени не теряют. Лежал он на полу моего «жигуленка», этот тип. И ждал. Был уверен, что я выйду сейчас, а не в шесть вечера. Они просчитывают наперед, и сегодня не ошиблись. Не ошибись и ты, Клара».

---

* ЦУБ — Центральная универсальная биржа.

— Вы уверены, что попали в ту машину? — произнесла Клара, повторяя про себя: «Спокойно, спокойно, я им ничего не сделала, они не дураки».

— Я уверен, что Кларе Георгиевне хотелось меня увидеть.

Клара снова посмотрела на своего пассажира. Сбавила, вопреки своей привычке, скорость: на перекрестке светофор мигал желтым, предупреждая о красном. Направо — небольшой тупичок, налево — выезд на широкий проспект.

— Остановитесь здесь, поговорить надо, — кивнул незнакомец направо. Клара послушно повернула машину и выключила мотор. — Меня зовут Вениамин. Можно просто — Веня...

«Не только не теряют времени, но оно у них спрессовано. Позавчера услышала от Олега Иванова это имя, и вот он сидит по-хозяйски в моем «жигуленке». И пока соображает, что сказать, я спрошу».

— Что вы сделали с Олегом Ивановым?

— Со Стрелочником-то? Зауряд-история. Мы делаем бизнес. И слабым там не место.

«Морда не бандитская, похож на какого-то министра», — подумала Клара.

— Он любил Пуму. Простите, Люсю. Свою школьную подругу. А она его не любила. Себя и деньги любила. Самоубийство на почве несчастной любви. Разве не бывает? Не смотрите на меня так внимательно через ваше зеркало. Я никого не убивал. Не бойтесь.

— Да я и не боюсь. Но не исключаю, что человек на заднем сиденье приготовил удавку и для меня.

— Бизнес любит смелых и сильных. Будем считать, что наши предварительные переговоры закончены. А теперь предлагаю...

НЕ СВОЙ И НЕ ЧУЖОЙ МОШЕННИК

Олег Иванов среди многих сотрудников размещенной на пяти этажах биржи привлек ее внимание всего неделю назад. Да, ровно неделю назад она вычислила его на своем компьютере. Нет больше человека на бирже, который сумел бы это сделать.

Три года назад, по знакомству, пришла она работать в эту контору. То, что ей приходилось делать на заводском ВЦ, она вспоминала как детский сад. И зарплата была там — смешно вспомнить. Здесь, на бирже, она приобрела уверенность профессионала. И в семейной жизни появилась давно желанная уверенность. Зарплата сразу выросла почти вдвое, а денег Кларе требовалось все больше и больше.

Две почти взрослых дочери. Жуткие и все растущие цены на одежду делали бессмысленной любую экономию, а девочкам подавай не просто какую-нибудь, а особо модную одежду. Во многом отказывала себе, лишь бы порадовать дочерей. И только здесь смогла ощутить, что она еще и женщина, которая может позволить себе, ну, хотя бы платье, не купленное на бегу с завода домой, не сшитое собственными руками, а сотворенное тоже профессионалом.

Нелегко дались эти три года. Но она единственная, кто смог обнаружить Олега Иванова. Впрочем, все равно он попался бы. Защита коммерческой информации везде прогрессирует. Не сделай она новую программу, купили бы такую же на стороне. Но неделю назад она работала по чужой, купленной, слегка обновленной.

На экране терминала появляются уже надоевшие слова: «Работает программа «Нить Ариадны». Задай начальные координаты поиска», и только раздражающий писк машины на ноте «ля» призывает к работе. Она начала, как обычно, с северной

группы обьектов. Девочки там аккуратные, но контрольная проверка — не реже раза в месяц.

«Контроль закончен. Отклонений не обнаружено. Есть еще обьекты?» Рука автоматически набрала ответ — «Да». А в голове мелькнула мысль: «А не опробовать ли мою новую программу на реальных обьектах? «Нить Ариадны» — хорошая программа, но она не чувствует некоторых комбинаций в кодах файлов».

Ее программа была сделана между делом, для души, и не входила в систему контроля информационной базы, разрабатываемую отделом защиты коммерческих сведений, где Клара работала ведущим конструктором. Значит, на северных обьектах, если верить «Ариадне», все в порядке. Теперь восточный регион.

Клара запустила собственную программу и внимательно фиксировала диагностические сообщения. Понятно, что программа сыровата. Придется доводить до ума. Звуки марша тореадоров, которые неожиданно издал компьютер, слегка смутили Клару. Но на экране появилась заставка «Внимание», за которой должно следовать результирующее сообщение, и она вспомнила, что сама заложила в программу эти торжественные звуки, предвещающие маленькую победу, — обнаружены отклонения в информационной системе. Сейчас должна последовать выдача на экран всех имен и ключей файлов, которые не отвечают требованиям системы.

«Имя файла УО2748, ключ 3113279, дата создания 15.07, терминал 00». Компьютер издал заключительные аккорды марша. Один из проверяемых файлов закодирован не по правилам. Но почему номер терминала-поставщика файла — нулевой? Клара решила повторить контроль по программе «Нить Ариадны».

Да и не помешает сравнить обе программы — какая же работает быстрее?

«Контроль обьекта закончен. Отклонений не обнаружено. Есть еще обьекты?» Вот это новость. «Ариадна» не чувствует очевидных ошибок. Были случаи: операторы допускали ошибки при идентификации файлов, но когда фирма начала депремировать виновных, они стали крайне редки. Программа «Нить Ариадны» их обнаруживала. А может быть, это не ошибки, а сознательная игра на некоторых слабостях «Ариадны»?

Клара откинулась на спинку стула. Файл создан три дня назад. Правила фирмы запрещают хранить оперативные файлы более восьми часов без передачи их в обработку. Сведения о товарах поступают сюда из компьютеров филиалов круглосуточно. Главный компьютер делает автоматическую выборку всех файлов за прошедшую смену, производит их контроль и размещает сведения в базах данных.

Имя файла-«нарушителя» не входит в состав допустимых имен, которые оператор обязан получить от ЭВМ по предварительному запросу. Налицо хищение информации. Нет, Клара не сыщик. Просто кто-то использует информацию для собственных дел. И очень хорошо изучил, куда приведет и куда не приведет «Нить Ариадны».

«Значит, не запусти я свою программу, похититель биржевой информации остался бы необнаруженным». Рука Клары потянулась к журналу регистрации результатов контроля. Помешал телефонный звонок.

— Алло, мамуля, здравствуй, я приехала. В кармане ни монеты, по городу идем пешком. Мамуль, срочно требуется ответ: беру или нет купальник-люкс, всего пятьсот рэ.

— Леночка, подожди, не торопись. Денег у меня сейчас нет, если только занять? Обсудим дома.

«А почему, собственно, я должна зарегистрировать свою находку? — ручка в раздумьи повисла над журналом. — Официальная программа контроля ничего не нашла. Да и неизвестно, кто покушается на нашу информацию. Попытаюсь-ка вначале найти его. Проделал почти ту же работу, что и я: изучил возможности «Ариадны»

и нашел способ, как придержать файлы от автоматической выборки в обработку. А я нашла способ видеть его действия. Грамотный человек. Достаточно дать имя, не генерируемое системой, но и не фиксируемое как «чужое», и файл останется «незамеченным». Клару несколько задело то, что кто-то знает эту грамоту не хуже, чем она. Архивные файлы оперативных данных подлежат уничтожению через две недели, следовательно, в течение двух недель можно свободно работать с задержанной информацией.

Очередной телефонный звонок прервал раздумья.

— Здравствуйте, Клара Георгиевна. Лев Абрамович беспокоит. Решил справиться, как проходит дежурство, все ли в порядке.

— Благодарю, все хорошо.

— Ну, не буду мешать, работайте.

Клара бросила трубку на рычаг: «Старая калоша! Но почему он напомнил о себе?» Он начальник не ее, а отдела оперативной информации, человек предпенсионного возраста. При каждой встрече оказывает всяческие знаки внимания, а ведь знает, что она невысокого мнения о нем как о руководителе такого серьезного отдела. «Однако чего ради он беспокоится? Ладно. Не он же такой ловкач, мозгов не хватит у стареющего Льва. Номер терминала предусмотрительно затерт. Прежде всего выясню, какой товар кодируется номером 113. Если код товара достоверен — а мошеннику нет нужды менять его — то будет известна сфера его интересов. Пока оставлю все как есть». Она закрыла журнал регистрации отклонений в системе.

«ВРАЗУМИ, ГОСПОДЬ, ГРЕШНИКОВ»

— Шеф, я в Купчинске. Все твои адреса — дерьмо. Нет ни товара, ни купцов. Нас, думаю, крупно накололи. Некоторые адреса я уже второй раз шарю. Почему повтор? Что-то нечисто. Надо сверить прошлый список адресов с этим. Я гляжусь тут желторотым дурачком. Могут и замести, если это работают сыщики. А если конкуренты, тогда шли подмогу. Сделаем разборку.

— Стоп, Боксер, кончай треп. Надеюсь, звонишь с автомата? Немедля сматывай удочки и ложись на дно. Разберемся без тебя, разборщик. Засветишься — пеняй на себя. Списочек выброси и исчезни на время.

Иван Сидорович положил трубку, матюгнулся вполголоса и из прихожей вернулся в комнату.

— Кончай музыку! — его пухлая ручка, сверкнув алмазом, рубанула воздух. Веня нажал кнопку, и экран, на котором только что были обнаженные девицы, погас.

— Звонил Боксер. Твои опасения оправдываются. Та же картина у Сома на юге — вчера звонил. Похоже, кто-то нас «ведет». За нос, мать их за ногу! Дай Бог, чтобы это были проделки Стрелочника. А если это следственные органы или, того хуже, конкуренты? Допустим, крутит Стрелочник, придется ему, подлецу, накинуть гроши, чтоб лучше соображал, но прежде — проучить. Ну, а если он перепродался?! Тебе, Веня, в который раз говорю: надо расширять контролируемые зоны. Столько товара уплывает мимо наших рук! Миллионы теряем. Не верю, что нет подходящих программистов. Не один же свет в здешнем окошке — Стрелочник.

— Но там одни бабы, а с ними сам знаешь, как связываться. Пойдут шмотки, косметика. Они завалят нас в два счета, — круглые щеки Вени порозовели после нотаций шефа.

— Это твои проблемы. Не нравятся бабы — найди мужиков. Шевели мозгами, в нашем деле все способы хороши. На бирже персонал дежурит круглосуточно.

Представь, что оператор не явился на смену. Что делает администрация? Срочно ищет замену. Вот тут-то и надо рекомендовать квалифицированного специалиста... Стрелочник? Завтра же пусть Люська-Пума расколет его, как гнилой орех. Отправляйся, да пришли мне Колю-рыжего.

— Шеф, что ты меня учишь?! — обиделся Веня. — Биржу я насквозь вижу. Поищу. Ты прав, в любой игре должны быть запасные. А Стрелочника поучите аккуратно. Он профессионал, таких один на сотню программистов.

— Вот он и закрутил нам карусель, этот профессионал! Я сорок лет работаю с этим товаром. Докатилось государство до ручки, отдали биржевикам. Насквозь видишь, да чего-то не увидел, если и Боксер и Сом расплакались и за пушки хватаются. Ступай, Веня. С твоими стрелочниками все наши поезда скоро с рельсов сойдут.

— Не трогайте Стрелочника. Я сам разберусь.

— Иди, иди. Колю-рыжего пришли.

«Недоноски безмозглые, ничего поручить нельзя — все провалят. А денежки любят, денежки им подавай», — Иван Сидорович вынул из бара бутылку с яркой иностранной этикеткой, наполнил хрустальную рюмку до краев и со словами «вразуми, Господь, грешников сих» выпил.

Дюжина ликов святых сочувственно, как ему казалось, глядели на него с убранной старинными иконами стенки. Расшитые золотой нитью тапочки с загнутыми кверху носами, утопая в пушистом ковре, мягко подплыли к диванчику. Иван Сидорович, кряхтя, опустился на него. «Ох-хо-хо! Мне бы Венины лета! И его бы машинки! Лет бы тридцать назад. На мировой рынок золота сейчас вышел бы. А в этой дикой стране, пожалуй, к стенке поставят, если прознают, сколько я делов натворил. Только сеточка-авосечка моя велика. Запутаются законники». Он закрыл глаза и расслабился. Та сеточка, в которой он сорок лет назад нес свою добычу и с которой его тогда загребли органы, очень далеко. Детство, можно сказать, светлое и невинное.

— Звали, шеф? — грохотнул голос, и Иван Сидорович в который раз глянул с удовольствием на крепкую фигуру рыжеволосого парня. «Илья Муромец, а не Коля-рыжий. Гэбэшник ты мой верный», — почти нежно подумал он. Этот парень много раз спасал его от разной шушеры, мелкой шпаны, не знающей, что такое унция золота.

— Проходи, Коля, налей себе, чего хочешь. Я без присказки скажу: знаешь тех, кто был вчера в «Космосе» с Золотым Зубом?

— Двое из ювелирной мастерской на Пушкинской, а третьего, очкастого, впервые вижу. Извини. Если нужно, узнаю, — парень шагнул к бару, налил себе виски. —

За любым компьютером стоит человек, существо порой слабое, грешное. И вот чем больше появляется компьютеров, тем больше специалистов крадет с их помощью.

Этот вид преступности уже занял первое место среди уголовно наказуемых деяний так называемых «белых воротничков», то есть воров из интеллигентов. Жулики-специалисты не дремлют и выдумывают все более хитроумные способы, с помощью которых воруют деньги через компьютер.

НИКОЛАЕВ В. Компьютер по-американски.— Наш современник 9.83.

«Жалко будет, если начнет увлекаться пойлом, замены ему нет», — подумал Иван Сидорович.

— Так вот, меня интересует этот третий. Больно интеллигентная морда. Проследи каждый шаг: с кем говорит, с кем спит. Если обнаружишь, что лезет на биржу, мигом ко мне. Понял? Приступай, но никакой самодеятельности.

— А что с него взять? Только анкетные данные?

— Чтоб не заметил, что твоей команде он интересен, понял?

— Будет сделано.

Иван Сидорович нацепил очки и взял в руки «Биржевые ведомости».

— Налей еще, если хочешь, и ступай, а я почитаю ихнюю газетку. Грамотные они люди, но и мы не дураки.

«Илья Муромец» к его удовольствию больше не налил и неслышно притворил за собой дверь.

ВЫСШАЯ МАТЕМАТИКА — МИНИМУМ

В группе нормативно-справочной информации стоял гул, как в пчелином улье. Непрерывно трезвонили телефоны. Руководитель — миловидная женщина, одногодка Клары — улыбнулась.

— Мозговому центру интересна наша суета? — спросила она.

— Распечатайте мне классификатор продукции со сто тринадцатой по сто пятнадцатую группы, — попросила Клара.

Доступ к базам нормативно-справочной информации имели только сотрудники этой группы. Сведения были закрыты для прочих отделов за исключением разработчиков систем. Писк напряженно работающего принтера прекратился, и вот в руках Клары — заветный список. Она поспешила к себе в комнату. Беглого взгляда на распечатку было достаточно, чтобы понять: мошенника интересуют ювелирные изделия из золота, серебра, платины, драгоценных и полудрагоценных камней. И она (или он?) действует среди операторов восточной или южной групп в отделе оперативной информации.

«Так что, Лев Абрамович, среди ваших работников...», — она представила, как засуетился бы начальник отдела оперативной информации. Но у него трудятся девушки, недавно пришедшие из техникумов, и женщины, обремененные семьями. Среди них вряд ли найдутся способные программировать. И не просто программировать. Надо знать математику как минимум в объеме университетского курса. В каждой группе больше двадцати человек, работают в три смены. Особенно удобно провернуть такую операцию в ночную смену.

Размышляя, Клара спустилась на второй этаж. Комнаты, в которых размещались терминалы, были просторными по сравнению с другими отделами. Информация о спросе и предложении многих тысяч товаров стекалась сюда по каналам связи от различных предприятий, фирм и частных лиц.

Клара редко бывала здесь, чаще по телефону общалась, а Льва Абрамовича видела на еженедельных планерках. «А может быть, мой оппонент и не оператор, а кто-нибудь из инженеров или из электронщиков, обслуживающих технику? Конечно, им сложнее — надо изучить технологию обработки данных и достаточно долго общаться с системой. Даже зная входной код одного из операторов...»

Как ни надеялась Клара, встречи со Львом Абрамовичем не удалось избежать. Едва открыла дверь в группу восточного региона, сразу услышала воркованье знакомого голоса. Лев Абрамович сидел возле тоненькой девушки с копной рыжих

волос, по-видимому, выдержавших «химию». Указывая на экран персонального компьютера, что-то объяснял. Рука его как бы невзначай то и дело в такт фразам поглаживала худенькое девичье плечо.

— Здравствуйте, Клара Георгиевна, — Лев Абрамович встал около Клары и услужливо подставил ей стул. — Вот, ввожу в курс дела новенького оператора.

— У вас появились вакансии? — спросила Клара.

— Вакансий нет, но стоит кому-нибудь заболеть, так хоть сам садись за терминал.

— И часто болеют сотрудники?

— Бывает. На прошлой неделе — здоровый на вид молодой человек, а увезли с работы на скорой помощи. Слава Богу, все обошлось, скоро выйдет.

— Что-то я не замечала у вас молодых людей, — улыбнулась она, оглядывая сидящих в комнате.

— Редко заглядываете к нам, уважаемая Клара Георгиевна. Высокие заботы вас поглощают, это мы, рабочие лошадки, делаем то, что вы придумаете.

«Не совсем все», — хотелось сказать Кларе, но Лев Абрамович был мастер задавать вопросы, и она обронила:

— Я, собственно, к Лене... Елене Петровне. Один вопросик.

— Она сегодня в отгуле, может, я чем смогу помочь?

Кларе хотелось просто поболтать с руководительницей группы, с которой они были в приятельских отношениях, о сотрудниках отдела и исподволь узнать, что за молодые люди здесь работают. «А ты, Лев, что можешь рассказать?» — подумала она и поднялась, прицеливаясь на выход, но внезапно пришедшая мысль остановила ее.

— Скажите, Лев Абрамович, оператор формирует файл только со своим кодом или может воспользоваться кодом соседа?

— Нет, что вы, Клара Георгиевна, у нас категорически запрещено пользоваться чужими кодами. Операторы, вы же знаете, обязаны сохранять в тайне свой пароль. Мы строго следим за этим. Они и заинтересованы в том, чтобы не дать возможность другому присвоить обработанную информацию. Да и учет выработки операторов, их зарплата... Даже я...

«Ну, ты-то любой код узнаешь, только зачем тебе?» — подумала Клара и спросила:

— Сколько же у вас операторов?

— Четыре группы по двадцать пять человек.

— И все девушки?

— Вы почти угадали. Есть и женщины. А мужчин — трое, не считая меня. Уж не сокращать ли вы собрались наш отдел? — Лев Абрамович тоже встал, он улыбался, но глаза выдавали настороженность.

— Благодарю, вы очень расширили мои познания о вашем отделе, — Клара еще раз бросила взгляд на сидящих женщин и вышла.

«Итак, реальные фигуры, способные... — размышляла Клара по пути в свой кабинет. — Трое молодых операторов-мужчин и эта старая кокетка. «Не считая меня...» Зачем ему надо было звонить мне в субботу? При желании он открывает каталог ключей операторов и получает доступ ко всем оперативным файлам. Но очень сомнительно, что он мог найти слабое место в системе. Сегодня же сделаю связь моей программы с автоматическим переименованием скрытых файлов на «законные» имена и буду оставлять ее для ночного запуска. Скажу, что это отладка. Интересно посмотреть, что будут делать «ювелиры» и их информационный «стрелочник», когда увидят, что намеченные ими файлы исчезают? Догадается ли стрелочник, что моя программа ворует его добычу и возвращает законной фирме?»

И БЕЗОБИДНОЕ ДЕЛО ПАХНЕТ ТЮРЬМОЙ

Проснулся Олег Иванов не как обычно, по звонку будильника, а оттого, что прямо в глаза било солнце. Накануне, ложась спать, забыл задернуть штору на окне. «Хорошо ли я подстраховался?» — была первая его мысль.

Пока брился, заваривал кофе и, с сигаретой, пил мелкими глотками, этот вопрос не исчезал. «Стоп, вот оно что! Из проведенных позавчера пятнадцати сеансов связи в семи была информация. Очень богатая!» Чтобы ускорить дело, Олег слепил все сообщения в один файл. Защитив его от системной обработки, закончил работу. На следующий день предстояло ночное дежурство, тогда и решил сбросить все на дискету.

Ночная смена, как всегда, проходила спокойно. Четверо девушек-операторов, дежуривших с ним, вышли разом то ли подышать свежим воздухом, то ли что-то примерить в туалете, где у них было нечто среднее между салоном мод и барахолкой. Пока они ходили, Олег спокойно переписал файлы на свою дискету. Последним — позавчерашний файл. Он, помнится, был намного длиннее, чем остальные. Но что случилось? Времени на сброс ушло меньше! Кто-то изъял часть файла или подменил его другим?! Тут вошли девушки. Проверить, что произошло, было некогда. Да и Веня обещал позвонить утром.

С Веней его познакомила в прошлом году Люся. Вспоминая ее, Олег всегда чувствовал психо-дискомфорт. Вчера он опять видел Люсю в компании тех парней. Непринужденно и весело болтая, они скрылись в дверях ресторана «Космос». Значит, ее знакомство с Веней не случайно, как она объясняла ему. Ребят этих Олег раза два встречал на пляже вместе с Веней.

Теперь Люся работала манекенщицей в Доме моды. Олег когда-то учился вместе с ней в школе. Ее всегда окружали уверенные в себе, благодаря положению родителей, ребята. И Олег не решался предложить ей свою дружбу. А потом он закончил механико-математический факультет университета и попал на вычислительный центр завода. Наверно, и сейчас работал бы там, не повстречай он Люсю год назад в кафе, где обычно обедал. Она и свела его с Веней, порекомендовав как умнейшего парня и великолепного программиста.

Предложение Вени казалось почти безобидным и даже интересным. Надо было поступить на работу в универсальную биржу оператором компьютерной сети. А почему бы и нет? Зарплата там больше. Операторы на сетях передачи коммерческих данных получали сдельно: больше информации обработаешь — больше получишь. Квалифицированный программист, он имел выработоку одну из самых высоких. Собственно, он и объяснил на бирже, что ушел с инженерной должности из-за низкой зарплаты.

В марте 1989 г. 25-летний К. Митник был осужден к году тюремного заключения и трехлетнему испытательному сроку за кражу программы защиты от несанкционированного доступа, разработанной американской фирмой DEC. Стоимость разработки составила порядка 1 млн дол. В приговоре предусматривалось шестимесячное лечение Митника в реабилитационном центре «с целью избавления его от навязчивого пристрастия к компьютерам».

ВТ и ее применение 8.91.

Веня от имени некоего кооператива попросил Олега разобраться в системе защиты данных от несанкционированного доступа. «Нас интересует только идеология разработки, — сказал он Олегу, словно угадав его мысль, что это похоже на воровство компьютерной информации. — На Западе — другое дело, а у нас за такое будут сажать лет через сто. Наш кооператив высоко ценит услуги. Вам он будет платить пять тысяч в месяц. Конечно, столько зарабатывает и шофер автобуса. Но будут и премиальные, если кооператив получит нужный ему обьем информации».

Олег никогда не получал таких крупных сумм. И поначалу даже опьянел от них. Прежде всего купил фирменные джинсы, кожаную куртку на натуральном меху и прочие радости жизни. Жил он в однокомнатной квартире, которую выделили родители, разменяв свою трехкомнатную. Деньги оставались. Удалось купить японский телевизор с видеоприставкой — помог тот же Веня, сказав только: «Если грошей нет, потом вернешь. А может быть, оформим как техническое оснащение филиала».

Через полгода Олег передал ему технологическую схему защиты данных в машинах биржи. Расшифровал сам. В ночные смены пришлось поломать голову.

Раз в две недели встречался с Вениным компаньоном по имени Борис, на квартире которого стояла персоналка. Борис был в курсе его работы; они садились к машине, и Олег показывал, что узнал за это время.

Но Веня не оценил этот трудовой подвиг. Он как-то небрежно сунул папочку, полугодовой труд, в свой пухлый портфель и без предисловий объяснил Олегу, что делать дальше. Он должен задерживать в ЭВМ информацию о спросе и предложении ювелирных товаров не менее чем на неделю, предварительно сбросив ее на дискету. Дискету Олегу следовало выносить из здания биржи и класть в автоматическую багажную камеру на вокзале.

— Но за это сейчас не только на Западе дают срок, — сказал Олег. — Свеженький закон российский имеется. И я могу оказаться за решеткой даже за эту папочку и даже при условии, что я бесплатно ее вам, моим друзьям, передал.

— Не буду неволить, — ответил Веня. — Мы хорошо тебе заплатили за эти полгода, за эту схему. Понятно, что тебе ее не подарили, пришлось потрудиться. Но наши деньги — наполовину аванс. Можешь вернуть... 15 тысяч зарплаты плюс видеотехника уже подержанная плюс квартальные. Итого... Я — не бухгалтер, но посчитают, и мы найдем другого человека. А ты слишком много знаешь о том, что нам надо. Догадываешься, что можно сделать по твоей схеме. Возможны неприятности.... Впрочем, твой отказ работать будут обсуждать на правлении. Ответственность понесет и рекомендовавшая тебя Люся.

«Она, как и я, жертва или соучастница? Спасибо, втянула меня капитально в эти делишки»,— подумал он тогда и согласился. Веня хмыкнул и важно удалился из кафе, где они встречались...

Олег отмахнулся от этих воспоминаний, сварил еще кофе. Как бы там ни было, необходимо срочно выяснить, почему длинный файл превратился в короткий. Этот «кооператив» может укоротить кое-что и мне.

СТАВКУ НУЖНО УДВОИТЬ

— Олег?.. Так, кажется, вас зовут? Здравствуйте, — услышал он за своей спиной женский голос. — Приятного аппетита, не возражаете? — за его столик усаживалась красивая, лет сорока, женщина. Олег встречал ее несколько раз: иногда здесь же, в столовой, раза два она заходила в отдел. Кажется, ведущий специалист из разработчиков. С сотрудниками фирмы он старался не заводить знакомств.

Исключением была белокурая Надя из группы южных терминалов. Правда, при этом он выполнял Венино задание. Олег работал в вечернюю смену. Получилось так, что они одновременно вышли из здания, сели в один и тот же автобус. По пути разговорились. Олег пригласил Надю к себе домой посмотреть по видику концерт популярного западного ансамбля. Девушка, к его удивлению, неожиданно согласилась. Ночь они провели вместе. Узнать Надин пароль не составило труда. Новых встреч Олег не предлагал, а девушка не навязывалась.

— Как вам нравится обед? — спросила женщина, расставив свои тарелки. — Фирма неплохо заботится о желудках своих сотрудников, но совершенно упускает из виду их души. Пара вечеринок — и у нас не осталось бы одиноких задумчивых молодых людей.

Оживленно болтающие девушки, проходя мимо с подносами в руках, наткнулись невзначай на их столик, и борщ плеснулся из тарелки. Олег не мог оторвать взгляда от красного пятна, медленно расплывающегося по скатерти. Холодок пробежал по его спине.

— Меня зовут Клара Георгиевна, — продолжала женщина как ни в чем не бывало. — Мы с вами работаем совсем рядом, хоть и на разных этажах. Вот так бежим всю жизнь, торопимся, кого-то толкаем, обливаем — хорошо, когда только супом, суетимся, а все для чего? Для тела и души. Одним это хорошо удается, другим с трудом, а третьим — вообще никак...

Клара Георгиевна прикрыла бумажной салфеткой красное пятно и сказала:

— Я слышала, вы занимались программированием. На каких машинах?

— На больших. И не программированием — я был инженером-асушником, — сказал Олег.

Он лучше разбирался в программном обеспечении персональных ЭВМ, но предпочел об этом умолчать.

— Знаю. И мне очень хотелось бы поговорить с вами. Но здесь, похоже, совершенно невозможно. Как вы смотрите на предложение поужинать в «Пингвине»? У вас найдется для меня нерабочее время?

Олег на минуту забыл об осторожности и, кивнув, подумал: «Черт его знает, мужчин здесь мало, может быть, зря психонапрягаюсь?.. Нет, она старовата для романов с такими, как я. Работник нужен? В ее отделе было бы интересно. На все районы можно выйти. Но почему зовет в кафе? И здесь можно поговорить. Прямо сейчас».

— Итак, сегодня, в шесть часов, договорились, — утвердительно сказала Клара Георгиевна, и он кивнул, вставая. Так и не сказав ни одного слова под ее напором.

«Что ей надо от меня?» — этот вопрос мучал Олега полдня. И только увидев ее в кафе в том же платье зеленого цвета, встретив пристальный, оценивающий взгляд, подумал: «Не засекла ли она мои дела? Но как? Их «Нить Ариадны» слабовата!»

— Рада видеть вас, пельмени только что принесли. Вы точны, как король. Может быть, вы и в самом деле король?.. Простите тогда, что в бокале — портвейн белый. К сожалению, меню здесь... Ешьте, пейте и рассказывайте. О чем — вы уже догадались.

— Нет еще, — сказал Олег и выпил бокал портвейна.

— Ваши фокусы с файлами остроумны и могли бы еще долго оставаться незамеченными.

— Вы уверены? — Олег проглотил пару пельменей.

— Не уверена, что вам платят сполна.

«Мда-а, тонко сечет, неужели поймала?!» — подумал Олег, но сказал:

— Платят маловато, но я вкалываю, и выработка у меня неплохая.

— Я не о тех файлах, которые берет у вас система, а о тех, которые вы берете у нее. И за них тоже получаете. И от кого? — спросила Клара Георгиевна.

Он был голоден, но отодвинул тарелку, налил себе еще бокал, посмотрел на нее.

— Смелее! От вашей разговорчивости зависит — доложу ли о ваших остроумных фокусах с файлами или это останется между нами. Тем более, что нейтрализовать ваши нелегальные действия не так уж и трудно. И вы должны были это заметить, — проговорила Клара Георгиевна. — Налейте и мне. За наше знакомство. Да не ешьте меня глазами, как мужчина за соседним столом. Мы же коллеги и можем стать друзьями. Если вы расскажете, кто купил ваш талант.

Они выпили, Олег взглянул за соседний стол, где действительно сидел мужчина, ровесник Клары Георгиевны, и не сводил с нее глаз. Официант принес цветы и поставил на их столик. Поблагодарив и проводив взглядом, она сказала:

— Поскольку я пригласила, то плачу и откланиваюсь, поскольку разговор у нас не идет. А завтра... Так кто же интересующиеся нашей информацией?

«Она вцепилась, как клещ, и уже не отцепится, — подумал Олег. — Но откуда и что она знает?»

— Вы не ошибаетесь в своих предположениях, что я могу понять вашу систему защиты базы данных? — спросил он.

— Не ошибаюсь и скажу прямо, что все файлы, изъятые вами, я вижу на своем экране. Вы знаете Елену Петровну?

Олег хорошо знал эту сорокалетнюю старую деву, сующую свой длинный носик во все дела. Она не раз припадала к его машине и хвалила: «Вы единственный, кто знает все, что можно делать на экране. Научили бы меня».

— Ну, если Елена Петровна... — сказал он. — Надеюсь, вы не открыли, почему я интересую вас.

— Боже упаси! Да она и не поймет. Итак, кто они? Я терпелива, но есть же предел, — Клара Георгиевна взглянула на мужчину за соседним столиком и улыбнулась ему.

— Я не знаю, кто они, но догадываюсь, что это довольно крупная организация. Интересуются бриллиантами, золотом и прочими драгоценностями. Контролируют почти все регионы страны. Как-то Вениамин пригрозил, что если я начну хитрить, мне будет очень плохо. Проверку информации о любой точке они могут сделать за три часа.

— Неплохо, но это несколько товарных позиций. Мы работаем быстрее. Кто такой Вениамин? — поинтересовалась Клара Георгиевна.

— Кроме имени мне ничего неизвестно. Как будто председатель кооператива. Встречался изредка еще с одним парнем, Борисом: когда требовалось отладить программу, шел к нему. У него на квартире ай-би-эмка. Подозреваю, что там они и распечатывают данные с дискет, которые я передаю. Обмениваемся дискетами через автоматическую камеру хранения на вокзале. Номер камеры сообщаю им с домашнего телефона. Код замка всегда один и тот же. Деньги приносил Борис, по пять тысяч в месяц.

— Всего-то?! — удивилась Клара Георгиевна. — Такая работа стоит намного дороже. Тебе же и биржа платит немало.

— Но она платит за месяц, а тут платят за несколько часов. Ну, еще столько же дают, если богатая информация. В последний раз приходил другой парень, принес три тысячи. На мой вопрос, почему не Борис, он ухмыльнулся и указал пальцем в небо.

— Хорошо, ты придержал данные на какое-то время, но затем-то все равно отдаешь их системе?

— Верно. Все файлы пересылаю в системную базу данных. Одни раньше, другие — позже. Различаю по порядковым номерам и дате сброса на дискету. Опять же по телефону мне сообщают, какие данные следует сегодня подать в систему. Как правило, недели им хватает, чтобы сыграть на ценах. Задержат данные — значит, товара нет, цены на него повышаются, избыток — цены падают.

— Понятно, — продолжила Клара Георгиевна. — В каждом регионе у них есть группы дельцов. Они скупают товары, на которые искусственно понизили цены, а затем перепродают их там, где товар требуется, по курсу несколько ниже биржевого. Здесь они в этот момент повышают спрос и задерживают предложение товара. Адреса всех поставщиков и покупателей записаны на дискетах... Хорошо, все понятно. Я тебе верю... Отныне тебе работать без меня будет трудно. Я не собираюсь мешать, докладывать. Мои условия вполне выполнимы: ты потребуешь удвоить гонорар...

— Они не удвоят, — сказал Олег.

— Они на этом зарабатывают миллионы. Мы не стрелочники, мы даем им ориентиры — вроде штурманов. Тебе платят мало, как мальчику на побегушках. Или ты скрываешь, сколько платят?!

— Они знают счет деньгам, но не знают, сколько стоит такая информация.

— Ты — юноша, тебя лапошат. Пусть накинут, или хлопни дверью. Полученный дополнительный доход — пополам. Как видишь, я щедра и великодушна... А теперь, дорогой, пригласи меня на танец, не то вон тот добрый молодец, — она слегка кивнула в сторону соседнего столика, — разобьет наш еще не окрепший союз.

— Клара, в чем же я просчитался? — механически вальсируя, спросил Олег, пытаясь понять, как она поймала на свой экран его файлы.

— Да, кое-что ты не учел. Меня, к примеру.

— Вы не побоялись вступить со мной в сделку, почему?

— Я ничем не рискую. Те данные, что ты прятал, я открывала и передавала системе, а в твоих файлах меняла адреса. Так что фирма должна вынести мне благодарность за борьбу с таким опасным... м-м ...конкурентом.

— Вы правы. Они очень опасны. Теперь... для нас с вами.

— Волков бояться...— Клара прижалась к нему своим полным телом.

Электронный грабеж

Специалист по компьютерам арестован за... ограбление банка. Хироси Акиба, работник фирмы, которая обслуживает компьютерные устройства банка города Фукуока, предстанет перед судом за то, что ограбил семерых клиентов банка на 10 млн иен. Орудием грабителя были его профессиональные знания в области вычислительной техники. Имея доступ к данным, хранящимся в памяти банковской ЭВМ, Акиба сумел подделать магнитные платежные карточки, на которых записывается информация о размерах вклада, и получить по ним деньги через автоматические устройства. Путем целенаправленного поиска в памяти ЭВМ он выделял клиентов, делавших крупные вклады на нерегулярной основе. Однако расчеты все же подвели преступника. Одному из вкладчиков вдруг срочно понадобилось снять со счета крупную сумму, и он обнаружил пропажу.

АПОФЕОЗОМ ЛЮБВИ БЫВАЕТ РЕКВИЕМ

Телефонный звонок вернул Олега с порога. Это была Люся.

— Олег, дорогой, здравствуй! Как настроение? Я достала потрясающий видик «Апофеоз любви», всего за стольник. Хочешь, посмотрим его у тебя? Как? Идет? Ты в какую смену? С утра? Прекрасно! Тогда жди меня, вечерком подкачу. Будь здоров!

До сих пор на приглашения зайти Люся отказывалась под разными предлогами. Разум подсказывал: что-то ей надо сегодня. Но душа радовалась.

С трудом дождавшись конца смены — к счастью, сегодня не было нужной информации для Вени — Олег помчался домой. Забежав по пути в центральный гастроном, прихватил хорошо выдержанный коньяк. Никто его не брал за две сотни. В холодильнике еще оставался сервелат. О конфетах он позаботился в обеденный перерыв, слетал на рынок. Знакомый спекулянт кавказской наружности за пять минут принес ему пару коробок «Птичьего молока» и блок «Мальборо», небрежно присоединив его четвертные к пачке сотенных...

За окном стемнело. На краю стола стояла опустевшая бутылка коньяка и пепельница, полная окурков. Олег знал, что Люся курит, но не предполагал, что так много. Правда, и сам не отставал от нее сегодня.

На экране наступил апофеоз любви, и Люся завороженно смотрела. Открытая коробка конфет наполовину опустела. Олег глядел больше на нее, чем на экран. Аромат французских духов смешался с густым коньячным запахом. Голые округлые колени Люси и картины на экране сливались в одном кадре. Тонкая черная бретелька на изящном белом плечике. Люся не сопротивлялась, только прикрыла глаза, пока он торопливо путался в ее несложных одеждах. А потом...

Они лежали на софе. Олег закурил и решился на давно мучавший его вопрос:

— Люся, скажи, что тебя связывает с Вениамином и его компанией? Я опять видел тебя с ними.

Женское чутье подсказало самый верный вариант поведения.

— Олег, милый, прости меня. Я втянула тебя в эту историю, но не по своей воле, — из глаз ее покатились слезы. — Я такая же жертва, как и ты. Это страшные люди. Они послали меня узнать, что ты делаешь со сведениями, которые передаешь им. Там происходит что-то неладное. Почти все адреса оказываются пустыми.

И уже не проснувшееся было сочувствие к Люсе, а паника и страх за самого себя охватили Олега. «Бежать, бежать, как можно быстрее и как можно дальше. Правда, денег осталось немного по сравнению с теми, что прошли через руки как песок. Надо уложиться. Потом напишу матери, чтобы поменяла квартиру. Но куда от них спрячешься?»

— Почему ты молчишь, Олег? — глаза Люси были уже сухими.

Олег это отметил. Профессиональный навык логического мышления, подстегнутый инстинктом самосохранения, рассеял любовный дурман.

— Люся, милая, скажи им, что я допустил ошибку в программе. Хотел получше подстраховать себя. Они ведь знают: служба охраны систематически запускает программы контроля. Из-за этой ошибки пошли на дискету неверные адреса. Я понял это только сегодня.

Люся молча надела свои часики, взглянула на них. Встала голая, включенный торшер ее не смущал. Начала одеваться.

— Люся, я говорю правду, поверь. И платят маловато. За такое дело надо вдвое больше платить. Вышел новый закон. Меня могут посадить. Пойми меня!

— Понимаю и верю тебе, — Люся бросила тюбик помады в косметичку, приложила пальчик к флакончику духов, затем к своей шейке и блузке, захлопнула сумочку и направилась к выходу. Он тоже успел одеться.

— Проводи меня, пожалуйста. Я не знаю, поверят ли. Твоя ошибка им дорого обошлась.

Они молча вышли на улицу. Олег захлопнул дверцу такси, как-то не озадачившись, почему машина стояла на другой стороне пустынной улицы. И почему еще одна стоит рядом с его подъездом.

«Возможные варианты, — попытался сосредоточиться Олег — Вариант первый. Они поверят, что произошла программная ошибка. Я ссылаюсь на возросшие трудности и требую прибавки. О Кларе они ничего не знают. Вариант второй...»

Он открыл входную дверь, щелкнул выключателем и увидел двух джинсовых широкоплечих парней. Он их уже встречал однажды с Люсей.

— Вы что здесь... — начал было Олег.

Один молча заломил ему руки за спину, а другой втолкнул в открывшийся рот горсть таблеток и, сжав руками подбородок и затылок, заставил их проглотить.

ЗАКАЗЧИКИ, НЕ ЗНАЮЩИЕ ОТКАЗОВ

Вениамин глядел в ее глаза, отраженные в зеркале, и говорил:

— Олег был профессионал, и мы — ассоциация деловых людей — очень ценим таких специалистов. Предлагаем вам сотрудничать с нами. Пять тысяч в месяц на первое время устроят? А дальше — в зависимости от того, как дела пойдут. С Олегом вы сговаривались на гораздо меньшую сумму.

Клара обернулась и взглянула прямо в его самоуверенное лицо.

— Разве непонятно? У нас есть люди и техника. Не надо удивленных взглядов. Мне показалось, вас трудно чем-либо удивить.

И она вспомнила услужливую улыбку официанта в кафе «Пингвин», с которой он водрузил на стол цветочную вазочку. И она, дурочка, сказала «спасибо». О Боже! И тот мужчина? Он просто изучал ее, запоминал.

— Отказываться — не в ваших интересах. У вас такие прелестные дочери. Они не должны страдать.

От этих слов мурашки пробежали по спине Клары. Что угодно, ради детей она пойдет на все.

— Я думаю, мы договорились. Здесь в пакете аванс, доказывающий наше серьезное к вам отношение. Я позвоню, — с этими словами Вениамин вылез из машины так, словно это был не старенький «жигуленок», а шикарная иномарка.

Компьютерные... болезни

По исследованиям японских ученых, пятьдесят из ста детей, увлекающихся компьютерными играми, страдают психическими расстройствами. Некоторые из них становятся раздражительными и агрессивными, другие впадают в глубокую апатию. По мнению специалистов, преобладание среди компьютерных игр всевозможных войн приводит к росту преступности среди молодежи.

Советская Россия 13.09.87

В зеркало она увидела, как он сел в заурядное такси, ждавшее его на другой стороне улицы. «Экономные люди, эти ювелиры, или грехов слишком много, чтобы разъезжать на «мерседесах»... Спокойно, только спокойно, — говорила она себе, глядя, как такси рвануло и через секунду исчезло. — Жизнь почти прошла... Безумная любовь и животный страх за детей не давали сосредоточиться ни на чем всерьез. Росли дети, росли заботы. Вечное безденежье... Обшивать семью и ломать голову над вопросом, чем накормить. А дальше? И вот теперь можно заняться доходным делом, хоть и опасным, хоть и без моего согласия. Но при таких доходах можно...»

Желтые «жигули» дали задний ход и тоже рванулись вперед. И поехали на красный свет светофора. Завизжали чьи-то тормоза за спиной. Не впервые Клара ехала на красный свет и ни разу не попадала в аварии. И только один раз ее остановил гаишник. И штрафа не взял. «Мне всегда везло, — подумала Клара. — Меня могли раздавить не раз, не интересуясь именем-отчеством и даже фамилией».

На другой день с утра она опять села за новую документацию: отшлифовать некоторые шероховатости и предъявить начальнику. И опять оторвали.

— Здравствуйте, Клара Георгиевна, — возник начальник отдела оперативной информации Лев Абрамович. Кажется, впервые пожаловал без предварительного звонка. И так аккуратно, крепко закрыл дверь. — Извините, что отрываю вас, но очень важная новость.

— Надеюсь, приятная? — Клара остановила его неторопливую речь.

— Вы ведь стоите в очереди на кооперативную квартиру?

— Вы правы, — улыбнулась Клара, — у меня совсем взрослая старшая дочь и, кажется, собирается замуж.

— Так вот, можно купить квартиру хоть завтра, и очень недорого. Только из особой симпатии к вам. Мои очень хорошие знакомые выезжают за рубеж. В деньгах срочно не нуждаются.

— В обмен на что? — Клара насторожилась.

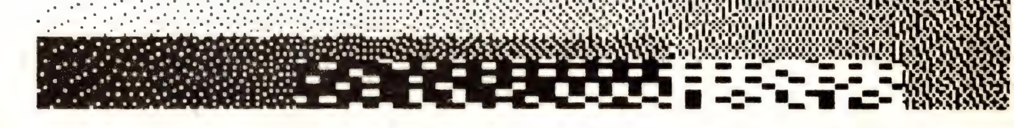
— Всего лишь небольшая услуга. Создается совместное предприятие. Их проблемы аналогичны нашим. Нужно показать программы новой системы контроля. Особенно им интересна ваша собственная программа. Возможна оплата валютой...

«Ясно, что компания, где служит Вениамин, не топчется дважды на одном месте, — Кларе не хотелось сразу же говорить «да», но и «нет» не скажешь. — Пронюхал Лев что-то ... Пума скушала Олега, но неужели мне страшен этот предпенсионный Лев из конкурирующей группы? И его скушает Пума. Он же любит молоденьких. Пусть зайдет еще раз».

— Хорошо, я подумаю, но дайте хоть день. Может быть, старшая дочь передумала, — ответила Клара.

Телефонный звонок прервал разговор весьма кстати.

Литературная обработка В. ЛАВРОВА



РЕКВИЕМ ПО ШЕСТИДЕСЯТЫМ, ИЛИ ПОД ЗНАКОМ ИНТЕГРАЛА

А. И. БУРШТЕЙН,
Новосибирск



«Где сегодня обедаешь?» — слышу я иногда в институте. «Как всегда, в «Интеграле», — откликается молодой человек, имея в виду стоящее на отшибе двухэтажное здание ординарной столовой Академгородка. Двухметровую неоновую рекламу на крыше — кафе-клуб «Под интегралом» — демонтировали однажды ночью, лет пятнадцать назад, накануне визита Косыгина в Новосибирск. Вывеску ликвидировали, а память осталась. Однако вряд ли молодые люди, обедающие здесь, доподлинно знают, чем было и что значило это место для их родителей и их сверстников, именуемых нынче шестидесятниками.

Устная свобода всегда шире письменной. Но то, что говорилось и думалось вслух в начале 60-х, оставило далеко позади печатное слово. Между тем, что было позволено в 60-е годы, и тем, что было заведомо запрещено, лежала широкая полоса ничейной земли. По ней время от времени демонстративно прогуливались сильные мира сего и пробегали отчаянные головы или остроумцы, владевшие в совершенстве эзоповым языком. Вход на эту территорию открывали двери «Интеграла», и не было недостатка в желающих войти — и говорить, и слушать. Нестерпимо было желание узнать, наконец, правду о том, что столько лет замалчивалось и искажалось, обрастало табу и мифами. В водоворот событий вовлекались гости Академгородка, именитые ученые и поэты, международные комментаторы, корреспонденты нашего ТВ и Би-би-си, крупные экономисты и музыканты. Клуб завоевал репутацию места, где можно выговориться всласть, излить душу, распахнуть ее настолько, насколько хватало смелости. Этот оазис гласности процветал с 1963 по 1968 г. Его постоянные обитатели учредили нечто вроде игрушечного государства со своей конституцией, идеологией и правительством. И когда пробил час, оно двинуло свои потешные полки на защиту едва обретенных свобод и убеждений.

А начиналось все с молодежных кафе, невесть как появившихся в Москве в начале 60-х. Джаз в эту пору был парией. И группы обретали, наконец, площадки в залах кафе, а сами кафе — привлекательность. А в городке в эту пору роились планы создания чего-нибудь эдакого, культурно-просветительного, для заполнения досуга ученых, отрезанных от всего мира и даже от Новосибирска. И я предложил воспроизвести в Сибири московское начинание. Увы, вскоре от группы энтузиастов осталось несколько феминисток, готовых идти до конца, хотя и не представлявших, куда именно. Но безнадежное дело можно начинать только с женщинами, если, конечно, они веруют, что дело это правое.

Спустя полгода, когда под временно обретенной крышей зазвучала живая музыка и к ней потянулся народ, мужские лица незаметно заслонили женские, и ряды наши умножились и окрепли. А то, что называется «чувством локтя», пришло еще позже, в борьбе за место «под солнцем», каковым суждено было стать переобору-

дованной по нашему проекту столовой № 7. Что там деньги и фонды, добытые в поте лица, когда вас носит на бюрократических качелях от одного столоначальника к другому и каждый истово клянется, что реконструкция — это дело противоположной стороны. Отчаявшись пробить эту оборону, мы устроили нешуточный бунт на районной комсомольской конференции. В тот же вечер об этом прослышал «крестный отец» Академгородка академик М. А. Лаврентьев (в просторечьи Дед), наутро колесо фортуны закрутилось со свистом. Несколько лет спустя на высокопоставленном бюрократическом приеме я услышал с изумлением, как один из этих разлюбезных хозяев города с восхищением говорил о нас: «Представляете, ведь они построили все-таки «Интеграл». Мы мешали! Мы мешали! А они все-таки его построили».

«Интеграл» стал созвездием клубов по интересам, предоставляя свою площадку всем, кто горел идеей организовать что-либо стоящее. Установились контакты с клубами других городов. Экспедиционный корабль с агитбригадой «Интеграла» на борту курсировал по Оби под собственным флагом. В размахе этой деятельности, в энтузиазме, которым она питалась, было немало романтики, характерной для того времени. Страна была похожа на выздоравливающего, только что покинувшего больницу и с восторгом всматривающегося в самую обычную непритязательную жизнь. Будущее представлялось только лучшим, а в Академгородке — и вовсе прекрасным, поскольку все вокруг строилось, дома и институты росли как грибы, всем находилось место под солнцем, дерзай — и воздастся...

Устав клуба провозглашал:

Клуб «Под интегралом» — самородная, самовольная, самодельная, самосовершенствующаяся, самоуправляемая, самопрограммируемая, самоокупаемая, саморекламирующаяся, самоохраняемая... самоорганизация академгородковцев.

Его задачи: обеспечить членам клуба свободный обмен знаниями и опытом. Содействовать взаимопониманию, содружеству и сотрудничеству. Способствовать возникновению и прогрессивному развитию различных любительских клубов.

Задачи, как видим, вполне земные, а вот упор на самостоятельность — болезненно острый. Молодежь рвалась из-под опеки к реальному делу без пустозвонства, к какому угодно, но собственному, не заемному. Дорвавшись до него в «Интеграле», она сама сформировала все органы управления клубом, закрепляя естественно сложившиеся структуры, как пешеходные дорожки в Академгородке, которые сначала протаптывались, а уж затем асфальтировались. Президенту клуба доверялись все внешние сношения «Интеграла» (с начальством, прессой, иностранцами). Вся хозяйственная деятельность сосредоточивалась в руках совета министров, а кабинет министров программировал культур-

ную жизнь клуба. Их еженедельные планерки проводились при открытых дверях.

На торжества по случаю трехлетнего юбилея «Интеграла» прибыли представители клубов 25 городов, от Риги до Владивостока. После двухдневного семинара, угорев от общения и взаимопонимания, все поддались искушению обратиться в ЦК ВЛКСМ и идеологический отдел ЦК КПСС с нашими выводами и предложениями. Мы констатировали тогда безнадежное прозябание богатых профсоюзных клубов и повсеместный успех самодеятельных объединений по интересам. Мы настаивали на признании за ними права на полное внутреннее самоуправление, на осуждении мелочной опеки и репертуарного контроля со стороны приютивших их организаций. Кредит доверия к вышестоящим органам еще не был исчерпан в том далеком 1966 г., еще не поздно было употребить его во благо. Лишь самые дальновидные не обольщались тогда насчет реакции на наши предложения. Ее попросту не последовало. Дело в том, что как раз в эту пору клубное движение в Чехословакии фактически вытеснило с политической сцены тамошний комсомол. Естественно, мы об этом знать не знали и намерений таких не имели.

Отношения «Интеграла» с РК ВЛКСМ оставались пока идиллическими, и многих награждали грамотами, а к ним прилагались стихи, посвященные юбиляру. Обращаясь к «Интегралу», их автор — второй секретарь РК Света Рожнова — многозначительно заявляла:

> «...А если над тобою нежданно грянет гром,
> Тебя всегда прикроет твой родственник Райком».

Стихи оказались «пророческими».

* * *

В программах «Интеграла» 1965—1966 гг. просматриваются новации, которые стали возможны только сегодня, а были своевременны уже тогда. Первые фестивали джаза и авторской песни. Представления самодеятельных театральных студий. Конкурсы вечно опальных, полулегальных бальных танцев (что только не запрещалось!).

Вернисажи маститых и любителей (с распродажей картин) — провозвестники Арбата. Политклуб дерзал обсуждать внутренние дела, магазин-клуб «Гренада» — вмешиваться в литпроцесс посредством присуждения ежегодных премий «Интеграла» (братьям Стругацким, например).

На праздники клуб закрывался для своих. Праздником мог стать, например, 39-й юбилей исторической встречи Кисы Воробьянинова с Остапом Бендером (день в день). Готовился ка-

пустник, прибывали гости с 16-й полосы, первый отдел клуба занимал круговую оборону от студентов, бравших здание приступом. К 8 Марта готовились особенно тщательно. Каждый год в этот день выбиралась мисс Интеграл и ее первые производные. Но и обычные «кабачковые» дни (субботы и воскресенья) как магнитом притягивали молодежь со всего миллионного города (час на дорогу, рубль за вход, да еще мороз, и не попадешь, чего доброго). Но уж если попал, то... свобода! Свобода пересаживаться, сдвигать столики как заблагорассудится, брататься с друзьями, целоваться с любимыми, одеваться во что горазд и танцевать как вздумается, хоть туфли сбрасывай. И под ту музыку, какая модна, а не признана. Кабачковые дни и социальные программы перезнакомили и обручили множество наших земляков.

Могли ли мы думать, что двадцать лет спустя наши дети будут тусоваться на скамейках и рыскать по подвалам, удовлетворяя естественную потребность в общении, дружбе, любви, наконец. Прекрасное новое здание «Интеграла» с удобным кафе, подмостками и собственным кинозалом, специально спроектированное для клубной работы, используется не по назначению. После роспуска клуба районные власти предприняли было попытку переоборудовать даже его столовую... в библиотеку. Страстно хотелось, видимо, не только разрушить, но и перепахать этот город. Этому следовало противостоять — во имя будущего, и я пошел к Деду. М. А. Лаврентьев разбирался на месте, меряя помещение своим размашистым шагом, крутя головой во все стороны. «Так, значит, столовых у нас не хватает. Пусть себе работает», — постановил он. Так она и работает. То есть так и только так, как удобно персоналу. И что удивительно: это наше наследие так и остается невостребованным. Отдавшись с упоением митинговому решению глобальных проблем, мы не спешим браться за дела конкретные. Похоже, конфликтовать со всем обществом проще, чем с отдельными полномочными его представителями.

В 60-е годы все было наоборот. В прямой конфликт с обществом мы вступали только по великим его праздникам, выводя клуб на демонстрацию отдельной колонной. Шли со своими лозунгами: «Люди, интегрируйтесь!», «Да здравствуют молодежные клубы!», «Перекуем орало на интеграло!», «Радость — народу!» В общем, наши шествия изрядно выбивались из череды благостного единообразия.

В конце концов нас остановили, но не сразу. Ветры перемен мы приняли вначале за сквозняки. В канун ноябрьской демонстрации 1966 г. меня пригласил первый секретарь райкома партии и предложил отменить наше шествие на том основании, что джазклуб вроде готовится прихватить с собой портреты Э. Пресли, Л. Армстронга и др. Контроль над лозунгами и портретами был моей конституционной прерогативой, но приказать клубу не двигаться я не мог, а просить отказался. Впрочем, я выразил готов-

ность к вечеру собрать чрезвычайное собрание «Интеграла», предоставив политическому вождю района возможность апеллировать прямо к массам, с клубной трибуны. Такая перспектива его не привлекала. Раздался звонок у шефа, а затем и у меня: академик В. В. Воеводский спрашивал, что это мы там затеяли. Узнав, в чем дело, он колебался недолго: «Добавь какой-нибудь политический лозунг, скажем, «Студенты Беркли, мы с вами против войны во Вьетнаме!» С тем и вышли. Но уже к майским праздникам 1967 г. нашего В. В. не стало, а клуб оказался под прицельным огнем. Впрочем, он сам вызвал этот огонь на себя своей предпоследней отчаянной акцией: дискуссией «О социальной вялости интеллигенции».

* * *

Чтобы понять, почему пробуксовывает реформа, мы приглашали к барьеру известных экономистов и директоров крупнейших новосибирских заводов. Теории Мальтуса противопоставлял свои взгляды социолог Переведенцев, усматривающий грозную опасность в падении рождаемости в СССР. Сохранилась стенограмма дискуссии «О нравственном вакууме», которую вел академик А. Д. Александров. «Критерии оценки научной зрелости ученого», «К чему эмансипация?», «Каким быть законодательству?», «Как совладать с информацией?» — всего не перечесть. Дискуссии превратились в живой социологический эксперимент на глазах у публики, дававший сиюминутный срез общественного мнения. Выбор темы и двух-трех затравочных выступлений, задающих тон дискуссии, оставался за мной. Остальное было в руках ведущего, который обязан был выдерживать умеренный курс, даже если его сильно сносило влево. Он должен был умело вести полемику, возвращая ее к предмету спора и в рамки возможного. Но то, что считалось возможным «Под интегралом», почти не оставляло места для невозможного. А издали казалось, что его и вовсе нет.

Как-то под утро к одному нашему социологу заявился московский профессор. Заспанные хозяева усадили коллегу за стол, накрыли к завтраку. Только к концу трапезы гость заметил к слову: «Ну что сравнивать с Москвой. Вы тут в оазисе живете. Вон я шел к вам мимо кинотеатра, а его стеклянные стены разрисованы лозунгами: «Позор советскому правосудию». Хозяин аж подскочил, бросился вон из дома. Лозунги уже тщательно счищались со стен; до чистки инакомыслящих оставалось полгода.

Нельзя сказать, что мы не предчувствовали перемен к худшему. «Интеграл» был социальным барометром той интеллигентной среды, которая нас окружала, и задолго до всех событий он беспристрастно свидетельствовал: она не созрела для организованного протеста, тем более сопротивления. Одна лишь дискуссия о

«близнецах» давала достаточно оснований для столь категоричных выводов. Ей предшествовала грубая и невежественная травля в «Известиях» члена клуба М. Голубовского за его публикацию «Коэффициент интеллектуальности» в прогрессивном тогда журнале «Радио и телевидение», позднее закрытом. Популярно освещая в ней генетический «метод близнецов», автор привел данные о высокой повторяемости у однояйцевых близнецов таких качеств, как музыкальные способности, склонности к абстрактному мышлению и (о ужас!) к криминальным действиям. Последнее вызвало бурю негодования монстров от юриспруденции докторов юридических наук Карпеца и Герцензона, логично рассудивших, что ежели так, то, стало быть, и при коммунизме уголовники не выведутся. Но в программе партии сказано, что преступность при коммунизме исчезнет. Следовательно, генетической предрасположенности к ней нет и быть не может, — безапелляционно заявили они в заметке «Биология здесь ни при чем». Вроде бы только что развенчали Лысенко, ан нет — жив курилка!

Этому кликушеству, я полагал, необходимо противопоставить компетентное мнение научной общественности. «РТ» тоже готово было рискнуть и командировало к нам своего корреспондента. Все раскручивалось лихо, но чем ближе к реваншу, тем напряженнее становилась ситуация. В последние дни я был просто истерзан постоянными звонками академика Д. К. Беляева — борец за генетику бил отбой во все колокола. Но я уже закусил удила. Дискуссия прошла, как и была задумана, изобиловала яркими научными выступлениями и поблескивала гражданскими.

И что же? Развернутую публикацию в «РТ» с цитатами из стенограммы дискуссии уже в гранках отказались подписать все до единого выступавшие профессора и доктора наук, сами страдавшие и лишь случайно пережившие пору гонений на генетику. Свободомыслящие и даже бравирующие этим, все они тихо сдались, не выдержав нажима директора своего института. По немудреной его логике выходило, что самое лучшее — это упрятать голову в науку и заниматься ею, пока дают, памятуя о худшем.

Так же и мне не раз советовал бывший зек профессор Ю. Б. Румер: «Бросьте вы это дело! Не обольщайтесь, что все пока сходит с рук. Придет время, аукнется». Ладно бы только он. Опыт, обретенный в круге первом, учит осмотрительности. Но кто научил этому мое поколение, словно родившееся для конформизма? Увы, шестидесятники — это далеко не все те, чья молодость совпала с короткой хрущевской оттепелью. Мы все искренне пели аллилуйю вождю и учителю в школьные годы, и каждый по-своему ослеп от вспышки XX съезда. Но, пережив крах веры, некоторые остались верующими и после этого — в добро, в вечные ценности, в возможность выкарабкаться из смрадного прошлого. Иные даже готовы были на жертвы во имя этого, но как их оказалось мало! К 1967 г. стало казаться, что мы исчерпали весь ресурс активности

Академгородка. Где же наши сторонники, недоумевали мы, куда они все рассеиваются после аншлаговых концертов, дискуссий, встреч? Какого же пастыря нужно этой инертной массе?

Отчаявшись найти ответы на все вопросы, клуб вызвал на «полемическую дуэль» все остальное население Академгородка. К тезисам «Дефицит щедрости» прилагалось объемистое эссе «Интеграл» на распутье», написанное мною в сердцах, безо всякой цензурной оглядки, — замечательный самодонос, распространенный по библиотекам всех институтов для ознакомления публики. Это было яростное, запальчивое обвинение интеллигенции в социальной вялости:

«Наука не индульгенция. Ответственность за судьбу общества все делят поровну. Независимо от того, воспринимают ли они упрек в равнодушии (с экрана, со сцены) в свой собственный адрес или проецируют его на соседа, занятого менее интеллектуальным трудом. Иные считают, что право хвалить или порицать современное общество узурпировали писатели и журналисты. Но это не так: мы добровольно отдали им это право, ибо очень удобно жить, считая, что разделение труда распространяется и на человеческую совесть. Никто не вправе отлынивать от исполнения своего гражданского долга, быть неслышимым и невидимым.

В «Интеграле» мы нашли свой кустарный способ выкристаллизовывать злободневное мнение, сообщать людям нетривиальную информацию, тревожить их совесть. И если нашей деятельности суждено заглохнуть, так и не вызвав резонанса в узкополосных, прямолинейно запрограммированных душах, то мы получим печальное подтверждение мысли Дарвина о деградации нравственных качеств личности, всецело отданной односторонним занятиям естественными науками...»

Вышагивая по эстраде со шпагой в руках, я вначале довольно успешно парировал контрдоводы. «Каждый должен заниматься своим делом, — заявил один из выступавших. — Я, в частности, отдаю всего себя науке. Но свой гражданский долг я выполняю на выборах, голосуя против баллотирующихся кандидатов». Разговор пошел начистоту, между своими, но во всеуслышанье. Впервые «Интеграл» поднял забрало и тут же был наказан... исподтишка. Через месяц новоиспеченный директор ДК «Академия» отнял у клуба все его штаты, внезапно понадобившиеся «для детской работы». Против таких доводов не помогли ни адмиральские погоны, ни академические лычки секундантов дуэли.

Жизнь в клубе замерла. «Интеграл» перешел на чрезвычайное положение. Началась вторая бюрократическая война — за полную независимость и суверенитет. Как ни странно, спустя полгода клуб выиграл ее. В январе 1968 г. мы уже долбили кассовые окна в своем новом здании, оборудовали сцену и радиорубку.

Занятый оформлением докторской, я не очень-то торопил события — считалось, что дело в шляпе.

* * *

И тут подоспел фестиваль. Всесоюзный фестиваль авторской песни, который около года готовился клубами Москвы, Ленинграда, Новосибирска и ЦК ВЛКСМ. Осенью 1967 г. уже было назначили дату и ждали гостей, как вдруг ЦК ВЛКСМ дает отбой. Во все стороны летят телеграммы и звонки, но разве все предусмотришь? Один бард из Киева заявился-таки к назначенному сроку, и ему пришлось устроить утешительный концерт в Большой физической аудитории НГУ за неимением иного места. Помню острое чувство клаустофобии, испытанное мною в этой аудитории, где дважды в неделю так привычно было читать курс общей физики. Она была не то что заполнена — забита слушателями, вплоть до проходов и подоконников.

Но к марту 1968 г. все было слажено очень тщательно. Правда, и на этот раз на каком-то этапе ЦК ВЛКСМ самоустранился от дела, но нам отступать было поздно. Еще один срыв — дискредитация клуба. Приглашения всем бардам уже были разосланы, и от многих из них, включая Галича, к 1 марта поступили телеграммы о прибытии.

Самое удивительное, что эти официальные приглашения были подписаны первым секретарем РК ВЛКСМ. Удивительно потому, что отношения между райкомом и «Интегралом», находившимся на чрезвычайном положении, сильно осложнились. Зная о плачевном состоянии наших дел, РК настойчиво предлагал нам свою финансовую помощь в обмен на право контроля над решениями кабинета министров. Излишне говорить, что это условие было совершенно неприемлемо. Мы были готовы к сотрудничеству, но не к подчинению. И вот в самый канун фестиваля, когда многие барды были уже в пути, райком вдруг выдвигает ультиматум: залитовать весь репертуар фестиваля. Помилуйте! Мы ведь даже авторов-то, которые едут, не всех знаем, а уж что везут — тем более. Да и где это видано, чтобы авторскую песню подвергали цензуре? Сколько перебывало в «Интеграле» бардов — никогда их репертуар не ревизировали и не визировали. «Ах, коли так, тогда мы против», — заявляет райком. И надо отдать ему должное — это была его собственная принципиальная позиция, не подсказанная, не навязанная.

Ситуация накалилась, поползли слухи о запрете фестиваля. А уже сформирован оргкомитет (150 человек), расписаны дни и роли, получены билеты, первые три тысячи из 15. Планерки проходят на территории клуба «Гренада», приютившегося в обычной двухкомнатной квартире. Председатель совета знаками зазывает меня и кассира в ванную комнату. По ему одному известным ка-

налам поступили сведения, что не сегодня-завтра могут быть приняты меры по пресечению нашей деятельности. «Как быть?»— спрашивает. «Продавать билеты», — отвечаю. «Ну, знаешь, я на себя такую ответственность не возьму», — говорит он. Мне нет охоты спорить, и сомнений тоже нет: «Тогда я возьму». Говорю и понимаю, что сделан не просто выбор между «быть» фестивалю или «не быть», но и между тем, кем мне быть в будущем и кем не быть. Не быть мне после этого в Большой физической несколько лет, не бывать за границей вдвое больше, а быть притчей во языцех на закрытых партсобраниях и страницах местных газет и парией в академических верхах в течение двух последующих десятилетий. Но я хоть буду знать, за что, а это дано было не каждому.

На следующий день три тысячи билетов разошлись в мгновение ока. Честь клуба была спасена, но и судьба его с этого момента была слита с фестивалем нерасторжимо.

Эту судьбу пришлось решать РК КПСС, оглядываясь на контуры скандала, который был способен нанести урон престижу Академгородка. В сущности, это был последний месяц, когда с такой перспективой еще приходилось считаться. Это касалось всех, кроме РК ВЛКСМ: закусив удила, он шел напролом, гнул свою праведную линию. Надо было что-то противопоставить ему, и я заявил, что «ручаюсь своим присутствием в Академгородке за полный контроль над событиями во время фестивальных дней». Под это ручательство было дано высочайшее «добро». 1 марта я принял на себя руководство фестивалем.

А 8 марта состоялось открытие фестиваля, посвященного десятилетию Академгородка и пятилетнему юбилею клуба. Что не помешало, впрочем, объявить впоследствии с высоких трибун все эти совпадения случайными, а закономерным — одновременность студенческих волнений, вспыхнувших в эти дни в Варшаве и списанных на происки сионистов. Но это случится через месяц-другой, в пору всеобщего помешательства на «подписантах» (о них — дальше). А сейчас мы прослушиваем на пробном концерте всех участников фестиваля подряд, по две песни на брата плюс одна на «бис». Из 27 авторов 22 иногородних, причем 11 — лауреаты городских, зональных или всесоюзных конкурсов и слетов. Завершает программу выступление А. А. Галича, тоже с тремя конкурсными песнями. Перед выходом он нервничал, расхаживал за кулисами в обнимку с гитарой, глотал валидол. А вышел и спел «Памяти Пастернака», «Мы похоронены где-то под Нарвой» и «Балладу о прибавочной стоимости». Зал встал, аплодируя. Выбор жюри был предрешен. Галич занял первое место. Вторым был Ю. Кукин, третьим А. Дольский — открытие фестиваля, и еще С. Чесноков — не бард, но великолепный исполнитель и живая антология песен Галича по сию пору.

Галич был готов к тому, что его первое выступление окажется и последним. Спокойно принял известие о том, что по указанию РК КПСС от дальнейшего участия в фестивале он отстраняется. Я тоже с легким сердцем сообщил ему об этом, заранее зная, что этому решению не устоять против любопытства влиятельной нашей элиты, для которой был резервирован концерт лауреатов фестиваля в зале Дома ученых. Так оно и случилось. И тогда уж мы потеснили остальных, отдав Галичу целое отделение. Это был единственный настоящий его концерт в СССР, при аншлаге, в присутствии всей аккредитованной при фестивале прессы, под камерами двух кинохроник. Его записывали на несколько магнитофонов одновременно, и эти записи разошлись впоследствии по всей стране.

Но концертами дело не ограничивалось. Каждый день — или пресс-конференции, или дискуссии, все при магнитофонах, чтобы исключить возможные в будущем передержки и инсинуации. На первой же пресс-конференции в Доме ученых после моей официальной интродукции слово взял первый секретарь РК ВЛКСМ и исполнил рондо-каприччиозо на тему: «Мы категорически против, ибо фестиваль — это политическая ошибка». И это после решения РК КПСС, обязательного для него как коммуниста! Неудивительно, что впоследствии досталось ему почти наравне с нами, хоть он и предвосхитил события (а может быть, именно поэтому).

А события развивались, как в революцию. Четыре из 15 концертов были обещаны «Эврике», которая арендовала для них залы в Новосибирске, распространила билеты. И — стоп! Разыгрывается тот же сценарий. Обком комсомола неожиданно запрещает концерты. Панические звонки ко мне: что делать? Обращаться в обком партии, говорю. И действительно, через день, сидя за столиком ведущего на концерте, получаю из зала ликующую записку президента «Эврики» Людмилы Кизеевой:

«Толя! Поздравь нас с почти победой. Я была у Алферова (второго секретаря обкома партии). Концерты все разрешены. Решение обкома ВЛКСМ отменено. Осталось убедить в этом начальство залов, которое запугано до невозможности. Л. К.»

А ранним утром меня срочно вызывает куратор фестиваля от РК КПСС. Что поделаешь, собираюсь и иду. Прихожу в ДУ, он сидит бледный, двое в штатском стоят рядом. «Договор разрушается», — говорит он, прозрачно намекая на мое ручательство. «Каким образом?» — спрашиваю. «В Железнодорожном районе города листовки развешивают: почему, мол, барды поют только в Академгородке, а не у нас. Ты мне это прекрати!» Мы были очень давно знакомы, жили в одном доме, и моей изумленной реакции, слава Богу, хватило ему, чтобы поверить: ни я, ни кто-либо иной из клуба не имеет к этому отношения. Мы признавали игру только с открытыми картами.

Но мнения и позиции сталкивались не только в кулуарах. Дискуссии, шедшие ежедневно в кинозале, позволяли им выплескиваться наружу, срывая маски. Одну из них Галич начал так: «Мы, работники идеологического фронта...» Он был еще членом двух союзов: кинематографистов и писателей. Однако фронт как риторический образ вдруг материализовался, и оказалось, что он разделяет аудиторию. Публика хлебнула слишком много правды за несколько дней и чуток опьянела, отбросила условности, говорила напрямик все, что думала. Ну и ей сказали, что думали, тогдашние комсомольские вожди Новосибирска. А думали они в то время, что хорошо бы кое-кого и к стенке, чтоб неповадно было. «Дай я ему отвечу, дай я! В конце концов, я официальный представитель комсомольской прессы», — это обращается ко мне Георгий Целмс, спецкор «Комсомолки». Наверное, я совершил ошибку, идя ему навстречу. Очень скоро он дорого заплатит за свою сдержанную критику неконструктивной позиции комсомола в отношении фестиваля. Придется ему покинуть и газету, и столицу, превратиться в инструктора по туризму. Лишь спустя годы он вернулся в журналистику корреспондентом «ЛГ». С тех самых пор, как уехал он в Ригу, не пришлось мне с ним встретиться. Но я храню благодарную память о рыцарском его поступке и о менее заметном, но ощутимом братстве, сплотившем на защиту фестиваля многих гостей. Был среди них и корреспондент «Юности» Виктор Славкин, чей репортаж был рассыпан уже после набора. Такое же фиаско постигло и остальных.

После первой невинной информации об открытии фестиваля, просочившейся в «Правду» и «Комсомолку», пресса вдруг дружно, будто по команде, замолчала. И совершенно противоположной была реакция публики. Вспыхнул невиданный ажиотаж вокруг билетов. Дополнительные концерты продолжались до утра. Черные «Волги» запрудили все подступы к Дому ученых, а их хозяева, падкие на все этакое, под любыми предлогами добивались получения билетов из нашего НЗ. Все входы в зал были вроде бы перекрыты нашими службами, но и они давали слабину, подвергаясь прессингу друзей и знакомых.

Уже на второй день фестиваля к нам нагрянули фининспекторы, чтобы ловить по горяченькому. Но долгий опыт научил нас общению с законами. 15-тысячная смета сходилась с точностью до нескольких десятков рублей. Ругать нас было не за что, но хвалить — тем более, ведь Галич все-таки пел, а он не укладывался ни в какие рамки. Он был единственным в своем роде, и самое простое решение могло состоять в том, чтобы противопоставить его всем остальным. Когда такое намерение явно обозначилось, трое остальных лауреатов включили в свои показательные выступления по одной песне Галича. «Возьмемся за руки, друзья», — пели мы на закрытии. Пели как псалом, как присягу, и действительно держались за руки. На сцене и в зале в этот мо-

мент все были едины, и с этим нельзя было не считаться. Наказывать и в самом деле было некого (если не всех), и дело решено было замять.

Никто, в сущности, не пострадал. Если, конечно, не считать того, что «Интеграл» еще раз был беззвучно закрыт, и на этот раз окончательно. Но полгода спустя закрылись и все остальные клубы по стране, ничем особо не провинившиеся. Танки были в Праге, дискутировать было не о чем. Быть может, и хорошо, что «Интеграл» умер не своей смертью, а сгорел в одночасье, как фейерверк, осветив напоследок сумрачный вечер 60-х и их бесславный конец.

* * *

19 марта 1968 г. мне исполнилось 33 года. Ко дню рождения друзья-интегральцы преподнесли мне в коробочке на бархатной подушечке три здоровенных гвоздя с посвящением: «Хорошему человеку не жалко». Месяц спустя хороший человек проснулся утром с невесть откуда взявшимся, но ясным ощущением: защищать в Новосибирске докторскую диссертацию нельзя. Неделя на сборы, и я еду поездом в Москву. Один из соседей по купе — слушатель военного училища из Новосибирска — усердно старается произвести впечатление хорошо осведомленного человека. Он возбужденно выкладывает подробности о событиях в Чехословакии, почерпнутые на закрытых партийных собраниях. Не удовлетворившись произведенным эффектом, пробует огорошить нас уже совершенно сенсационной новостью: «А у нас-то, у нас, в Новосибирске, вы знаете, есть такой клуб «Под интегралом», так вот его президент кого угодно сюда пригласить может, ну просто вот кого хочет, того и приглашает!» Второй наш сосед из Академгородка, так что мне не осталось ничего иного, как представиться. Остальные двое суток пути курсант ну разве что в рот мне не заглядывал. Изумлялся, видно, что за враг такой рода человеческого — ни тебе рогов, ни копыт.

Таков смешной аспект ситуации. Но было и кое-что посерьезнее. 18 апреля 1968 г. «Вечерний Новосибирск» разразился статьей на двух полосах «Песня — это оружие». Ее автор — член Союза журналистов СССР Н. Мейсак, потерявший ноги при обороне Москвы, был человеком истовым и честным, но солдатом партии, принимавшим директиву за вдохновение. На концертах он не был, но представил «бардов» неопрятно одетыми, в нечищенных ботинках, протестующих нечесанными головами и песнями, в которых ему чудилось «что-то фальшивое. Какое-то нелепое кривлянье, поразительная нескромность и, простите, некоторая малограмотность». Спроектировав их таким образом на постоянно охаиваемых в печати «хиппи», автор назидательно поучал бардов:

«В баньку бы сбегать перед концертом! Чтоб не чесаться под гитару на сцене. И хотя бы раз в неделю читать газеты и слушать радио... Против чего возражаете, парни? Против того, что перед вами богатейший выбор белых булок, о которых пока лишь мечтать могут две трети человечества? Против того, что для вас, молодых, построен великолепный Академический городок, стоящий 300 миллионов? Против того, что у нас появляется все больше великолепных магазинов, плавательных бассейнов, танцевальных залов, школ, институтов? А иные мальчики, видите ли, не умываются и не стригутся «в знак протеста» против того, что... у нас нет кабаре со стриптизом. Надо бы все-таки знать историю своей страны, мальчики! И — преклоняться перед подвигом своего народа».

Автор статьи «разобрался» и с Галичем, приписав ему слова и действия отрицательных персонажей его песен. Вроде бы Мейсак и понимает, по какому поводу пьет «за родину и за неродину» герой «Баллады о прибавочной стоимости», но приходит в праведное негодование: «Святые слова «За Родину» произносятся от лица омерзительного, оскотиневшегося пьянчуги! С этими словами Зоя шла на фашистский эшафот. Не забыли Зою?» Пафос без повода нагнетается до истерики. Вспоминаются однополчане и павшие. «Как бы они посмотрели на того, кто произносит эти слова под отрыжку пьяного бездельника? И — на вас, аплодирующих». Вот уж воистину, не упомяни имя господне всуе. Когда «несостоявшийся капиталист, так сладко воспеваемый Галичем, в бешенстве обрушивается на революцию», национализировавшую его еще не обретенное наследство, Мейсак тут же приписывает его слова самому автору сатиры и негодует пуще прежнего: «Это о тех, кто совершил революцию, избавив страну от угнетателей! Это же откровенное издевательство над нашими идеями, жизненными приципами. Ведь Галич, кривляясь, издевается над самыми святыми нашими понятиями. А в зале... пусть редкие, но аплодисменты. Вот ведь до чего доводит потеря чувства гражданственности! Да разве можно вот этак — о своей родной стране, которая поит тебя и кормит, защищает от врагов и дает тебе крылья! Это же Родина, товарищи!..»

Нет надобности полемизировать здесь с Н. Мейсаком. Каждый сам может составить представление об отношении автора «Когда я вернусь» к Родине. Важно то, что не только сейчас, но и тогда это выступление в печати шокировало, воспринималось как идеологическое шаманство. Оно настолько резко контрастировало с еще не выветрившимся духом времени, что в московских журналистских кругах статью квалифицировали как провинциальное мракобесие. Возмущение было настолько велико, что оказалось заразительным, и я поддался соблазну противостоять этому грубому выпаду. Галя Гусева из студии «Наш дом», работавшая на радио, вызвалась мне помочь, устроив интервью «Маяка» с прези-

дентом официально ничем не скомпрометированного (и даже не закрытого) клуба. Говорилось в нем о всяком разном, но ключевым был вопрос о правомерности расправы с клубным движением, перешагнувшим границы дозволенного. Интервьюировавший меня корреспондент радио Олег Борисов сформулировал его следующим образом:

— Анатолий! В вашей деятельности, несомненно, много нового. Но ведь новое всегда рождается в борьбе со старым, как известно из диалектики. Как в этом отношении происходит ваше творческое саморазвитие?

Каков вопрос, таков и ответ:

— Мы, по-видимому, не исключение, поскольку законы диалектики всеобъемлющи. Да, вы правы, в нашем развитии встречаются трудности, но я глубоко убежден, — такого рода трудности и противоречия обусловлены инерционностью — обычной инерционностью человеческого мышления по отношению к новому. Известно, например, что более двух тысяч лет назад молодежь упрекали в том, что она ходит мыться в горячие бани, тогда как Геракл мылся только под холодным душем. Наша молодежь попадает под огонь аналогичной критики. И все же это наша, советская молодежь, просто надо удовлетворять ее сегодняшние требования и не бояться этого, вот и все. Она нисколько не хуже той молодежи, которая воевала на фронте...

Произнося по радио эти наставления, я вовсе не намеревался дразнить гусей, а искренне хотел подсказать руководству области, что надо учиться терпимости и плюрализму, если хочешь ладить с молодежью. Подсказал и уехал отдыхать, оставив докторскую диссертацию в совете Института химической физики АН СССР.

А в эти самые дни в Новосибирске политический шабаш набирал силу, опережая самое время. Появилась еще одна публикация в той же газете, на этот раз редакционная: «Нужны четкие идейные позиции». Теперь уже досталось всем, от кого поступили в редакцию возмущенные отклики. Аспиранту НГУ А. Хуторецкому, упрекнувшему газету в том, что «она поместила статью, насыщенную клеветническими измышлениями и гнуснейшими инсинуациями в адрес умных, достойных людей», редакция ответствовала: «О чем дискутировать, товарищ будущий ученый! О песнях Галича? Очень жалко, что вы до сих пор не научились отличать белое от черного. А ведь так можно и позабыть, чей хлеб ешь». Прилетело и мне:

«В организации концертов «бардов» основная «заслуга» принадлежит кандидату физико-математических наук А. Бурштейну, который до последнего времени был так называемым «президентом» клуба «Под интегралом». В этом деле он проявил изворотливость и энергию. Ведь элементарный порядок требует от организаторов выступлений профессиональных и самодеятельных арти-

стов хотя бы простого знакомства с их репертуаром. Трудно поверить, что Бурштейн не знал, о чем будут вещать участники концертной бригады «бардов», о том, что Галич, как он сам говорил, будет исполнять песни «от лица идиота».

Бурштейн готовится к защите докторской диссертации. Хорошо бы ему перед этим почитать книжки по политграмоте и определить свои идейные позиции. Советскому обществу нужны не только физики и математики, но идейно убежденные люди, прочно стоящие на марксистско-ленинских позициях».

Впервые обо мне говорилось как об экс-президенте или же как о президенте экс-клуба. А неделю спустя по радио передают мое назидательное интервью, и иные горячие головы плещут масло в огонь политической бури, используя его как аргумент «сверху». Ничего о том не ведая, в первый же вечер по возвращении в городок забредаю в хорошем расположении духа к академику Будкеру, заметив его в огороде. Не расставаясь с лопатой, он бесстрастно роняет, завидев меня: «Поздравляю, сам себя похоронил». — «Что вы имеете в виду, Андрей Михайлович?» — «Как что, разве это не ты выступал по радио?»

— Так ведь по советскому же!

— Теперь это, как говорится, «без разницы».

Чтобы понять эту пикировку, надо кое-что знать о драматических событиях, развернувшихся уже после фестиваля, когда «чужие голоса» пофамильно назвали «подписантов». Среди них оказалось и 46 человек из Академгородка. Подписи стояли под петициями, адресованными Верховному суду СССР и оказавшимися за кордоном невесть как. Петиции содержали настойчивые просьбы, если не требования, гласного и объективного судопроизводства, которое не было таковым в процессе над Галансковым и Гинзбургом. Последний всего лишь пытался опротестовать осуждение Даниеля и Синявского, свершившееся годом раньше, для чего собрал для самиздата относящиеся к этому делу материалы. Его право на протест наши «подписанты» отстаивали как свое собственное.

В отличие от надписей на стенах торгового центра, этот акт гражданской озабоченности был лояльным и вообще нормальным с правовой точки зрения. И вместе с тем аномальным, беспрецедентным в жизни нашего общества, все еще продолжавшего считать, что от власти не только нельзя ничего требовать, но даже и сомневаться в ее непогрешимости преступно. За одно лишь это сомнение нарушивших табу партийцев стали повсеместно выгонять из партии, а иных даже увольнять с работы. К моменту нашего разговора с Будкером общественное неистовство достигло апогея. Значительная часть населения искренне недоумевала, откуда вообще могли взяться сомнения при отсутствии какой бы то ни было информации в отечественной печати и гневно обличала «подписантов» как поющих с «вражеского голоса». На этой волне

демагогии усиленно муссировались слухи, что главные-де организаторы остались в тени, подтолкнув под руку простаков. Это был прозрачный намек на «Интеграл», который притягивали к делу за уши. Открытым текстом на закрытых собраниях меня и других осуждали «за пропаганду песен Галича», а подозревали чуть ли не в заговоре.

Правда же состояла в том, что, когда однажды вечером ко мне заявился поздний гость, чтобы ознакомить с текстом петиции, я весьма разочаровал его, вернув документ неподписанным. Он ушел, а на другой день у меня собрались лидеры клуба, входившие в чрезвычайный комитет. У президента не было права приказывать, но я употребил весь свой авторитет, чтобы убедить их воздержаться от подписи. Я говорил им, что мы стоим не перед моральным, а перед политическим выбором. Подписать циркулирующее негласно письмо — значит дать повод считать, что «Интеграл» — это лишь видимая часть айсберга. Ну, а если есть невидимая, то уж ясное дело: находясь в подполье, она вынашивает тайные замыслы. Я говорил, что стоящие во главе общественной организации не имеют права выражать личное мнение. Хотим мы этого или нет, но мы ответственны за доверившихся нам членов клуба, которые ни сном, ни духом не ведают о происходящем и не уполномочивали нас распоряжаться их судьбами, никого не спросясь.

А то что судьбы могут быть сломаны на этом, не исключалось. Увы, некоторым казалось в тот вечер, что я сгущаю краски, да и мне самому на исходе 1967 г. не очень-то верилось, что такое может случиться, но считаться с этой возможностью я был обязан. А год спустя Сережа Андреев — мой поздний гость, погибший впоследствии под высоким напряжением в ИЯФе, — пришел еще раз, чтобы пожать руку за дальновидное решение. Ах как были разочарованы иные наши «радетели», не найдя под петициями вожделенных подписей большинства интегральских лидеров, даже скрыть это были не в силах. Не инспирировать «Интегралу» заговор, не раскрутить «коллективки» с международными связями! Увы!

И тут, как на грех, это интервью по всесоюзному радио, ну прямо сапогом да на больную мозоль. Последовал прямой высочайший звонок начальнику Гостелерадио, и оба мои интервьюера получили свое. А Будкера уполномочили уговорить меня уехать из Академгородка подобру-поздорову, «как обещал». Надо отдать ему должное, он и обмен квартиры на Москву оговорил в качестве условия, и даже работу мне там успел подыскать. Короче, выслали меня вон. Слава Богу, хоть не из страны. Однако посредническая роль Будкера в этом деле и смущала, и коробила меня. Мы не были связаны ни по работе, ни по университету в тот момент, а если и были близко знакомы, то лишь в тех пределах, какие оставляла разница в возрасте и положении. Поколебавшись немного, я

в конце концов отказался от его помощи, пообещав всерьез рассмотреть этот вопрос, если ко мне обратятся напрямик. «А ты уверен, что с тобой кто-либо станет разговаривать? — спросил Будкер раздосадованно. — Смотри, пожалеешь». — «Пусть так», — ответил я.

Стояло жаркое лето, диссертация лежала в Москве, «Интеграл» в руинах. Я был свободен ото всех и вся и готов к обороне. Но на небе ни облачка. И вдруг... Пожаловали-таки к директору все с той же песней: пусть уезжает. Однако старый упрямец и педант, бывший путевой обходчик, а по тогдашнему положению член-корреспондент АН СССР А. А. Ковальский и бровью не повел. На работе, мол, зарекомендовал себя отлично, деловых претензий ему институт предъявить не может, а если он по вашей линии проштрафился, то вам и меры принимать. Не стал мараться. А день или два спустя иду я по улице, размышляя, у кого бы переписать собственное интервью в целях самозащиты, как вдруг Лаврентьев, заметив меня из окна своей машины, резко тормозит: «Садись!» Нам было по дороге на работу, но никогда прежде он меня так не подбирал.

— Там тебе собираются характеристику менять на защиту. В худшую сторону, значит. Так ты не сопротивляйся. Я обо всем договорился, никаких последствий это иметь не будет.

Я было начал сокрушаться, что такой сюрприз преподнесен академику Семенову (директору ИХФ) и совету по защитам. Но Дед пропустил все мимо ушей.

— А ты зачем ему такую клизму вставил? — спросил он, останавливая машину. «Он», то есть первый секретарь обкома КПСС Ф. Горячев, был в многолетней упорной конфронтации с Дедом (оба — члены ЦК в ту пору), а я — всего лишь легкой фигурой в их партии, которой не следовало выдвигаться для объявления шаха. Но «он» же был и главным поваром, заварившим всю эту кашу с «подписантами», которую Деду приходилось теперь расхлебывать вместе с нами. Мне было что сказать в свое оправдание, но вместо этого я вдруг брякнул:

— А знаете, приятно иногда вставить!

— Го-го-го, — загрохотал Дед. Кто-кто, а уж он-то знал толк в драке на всех уровнях и сам не считался ни с чем, когда входил во вкус.

Моя гражданская казнь, заранее обреченная на фарс, состоялась в июле. На этот раз гости пожаловали рангом пониже, из РК ВЛКСМ, и не в дирекцию, а в партбюро, которое тоже оказалось несговорчивым. Только к ночи договорились: отозвать характеристику из Москвы и отметить в ней «нечеткие идейные позиции» будущего доктора наук. Такова была дань статье, где мне советовали подучиться политграмоте. Однако и «необразованный» я прошел все этапы защиты нормально. Публичное поругание смутило, правда, одного из моих оппонентов, и он под благовидным

предлогом сложил свои полномочия. Тогда я связался с отдыхавшим в Крыму членом-корреспондентом АН СССР Р. Сагдеевым: выручай, мол. Он ответил телеграммой: «Согласен оппонировать». Но особенно растрогал меня покойный В. М. Галицкий, член-корреспондент АН СССР, в недалеком прошлом новосибирец. Он позвонил сам и сказал:

— Толя, я слышал, у вас неприятности. Вы можете рассчитывать на меня как на оппонента.

Традиционный банкет по случаю успешной защиты состоялся в Доме композитора, давали омуля. А несколько лет спустя А. Будкер сказал мне:

— Ты думаешь, что ты умный. А ты самый что ни на есть дурак. Тебе советовали: имеешь девятнадцать — не тяни больше. А ты взял. Ну да, ты взял валета, но разве ты не дурак?

Он был прав, но я не раскаивался.

А везение состояло в том, что дело мое решалось именно в июле, ни месяцем позже. Мудрая и высокообразованная жена М. А. Лаврентьева, признавая подлинную поэзию в песнях Галича, вмешалась в события в самый критический момент. Она активизировала мужа, ссылаясь на возможность международного скандала, особенно в научных кругах, знавших «Интеграл» не понаслышке. Уже в августе эти аргументы ни на кого бы не произвели впечатления. Да и мои идейные позиции, в действительности очень четкие, совсем иначе стали восприниматься после чешских событий, заставших меня на туристской тропе в Карпатах.

Когда после этого я впервые «вышел в свет», заявившись осенью на званый а-ля-фуршет французских приборостроителей, чуравшихся меня было значительно больше, чем братавшихся. Одному высокопоставленному временщику даже ударило в голову вывести вон эту персону нон грата. В конце концов все обошлось, но гадкое ощущение осталось. Тогда-то я и решил: воскреснем еще раз. Не узкий круг посвященных, а весь городок должен знать: мы не подавлены, не деморализованы. Мы — не участвующие в этом времени, в безвременьи. НЕУЧи мы. Мы закатим напоследок «Бал неучей» в Доме ученых и завяжем с политикой, но сами. Сами.

Это случилось в ночь на Новый 1969 год. Не под знаком «Интеграла», но под его эгидой. Брошен клич — и снова более сотни человек сплотилось вокруг того, что называлось оргкомитетом бала. Три недели кипела работа, ибо готовился пир во время чумы. Все витражи фойе и ресторана Дома ученых были ярко расписаны профессиональными художниками, все пятьсот гостей были одеты кто во что горазд: Будкер и Беляев в тогах, А. Д. Александров — старик Хоттабыч, вертится рулетка, бродят с песнями цыгане, живая полуобнаженная русалка устроилась на островке бассейна в зимнем саду. Приглашенный на бал редактор 16-й полосы «ЛГ» Веселовский потерянно бродит из зала в зал, недоумевая,

где и когда состоится, наконец, его программа (после, позже, у меня на дому, отдыхай пока!). Несуразные костюмы расковывают публику, она прекрасно обходится без массовиков-затейников, веселится и дурачится в ожидании Нового года.

За пять минут до полуночи беру в руки микрофон в радиорубке и вещаю, никого не видя, на все пять залов на двух этажах. Мол, дорогие неучи, встретим Новый год вместе, в спортзале (освобожденном под елку и танцы), сдвинем бокалы с шампанским и пожелаем себе, чтобы пыл души не угасал в нас и фортуна не отворачивалась. Вхожу и обнаруживаю с изумлением: все дисциплинированно потянулись в спортзал. В нем полутьма, блестки света и бой курантов. Наступает не Новый год, наступает Новое время, которое потом назовут застойным. Но нам около 30, жизнь, в сущности, впереди и отчаиваться рано. Мы уйдем кто в науку, кто в личную жизнь. Пойдут у нас дети и научные труды, будут и попытки изменить что-то к лучшему, кому-то помочь, в духе теории «малых дел». Но не будет среди нас преуспевших на послушании, выдвинувшихся на молчании, польстившихся на компромиссы с совестью. Об этом легко сказать, но лишь тот, кто прожил эти 20 лет, знает, сколько неброского мужества требовалось, чтобы сохранить человеческое достоинство, свободомыслие и гражданскую солидарность, символом которой в свое время был «Интеграл».

Сохранилась книга отзывов «Интеграла», в которой оставили записи многие яркие личности 60-х годов. «Что такое Интеграл? — вопрошает в ней Юра Кукин. — Я в такое не играл...» Но только ли то была игра? Да, конечно, и игра тоже: увлекательная, азартная, иногда с огнем. Но было в ней и еще нечто нешуточное: игравшим приходилось нажимать на пружины, приводившие в движение наш маленький, но замкнутый социум. На этой модели и на собственном опыте мы познавали, открывали для себя тьму неписаных правил и подспудных механизмов, управляющих и городком, и городом, и страной в целом.

Самим именем «Интеграла» мы провозглашали свою миссию: объединять все силы, стремящиеся к социальному миру и прогрессу, улавливать равнодействующую этих сил и следовать в заданном ею направлении. Мы ратовали тогда за эволюционное развитие и выбрали путь компромиссов как единственно бескровный выход из тупика. Баррикады на этом пути были воздвигнуты не нами. Дутые политические процессы и разгром клубного движения в 1968 г. были всего лишь превентивной мерой перед возобновлением холодной войны на внешнем и внутреннем фронтах.

$\int$

ОТ ОБЕЗЬЯНЫ РОДИТСЯ ТОЛЬКО ОБЕЗЬЯНА*

С. В. ШАПИРО,
кандидат технических наук,
директор малого предприятия СКТБ «Геозон»,
Уфа

Читатель, надо полагать, уже уловил, что наиболее удобным для моделирования Учета и Контроля (УиК) является известный процесс прессования (формообразования). В качестве матрицы здесь выступает план со всеми его разновидностями; в качестве пуансона — всякого рода фонды, нормативы, директивы, тарифы, расценки, оклады и т. п.; в качестве пресса — невероятная по мощи сила сифогрантов.

ДЕЙСТВИЕ ОСНОВНОГО ЗАКОНА НЕО-ПАРКИНСОНА

В результате тщательного анализа было установлено, что УиК имеет трехмерный характер: две горизонтальные размерности (назовем их условно Х и У) и одна вертикальная — L. Контроль по оси L — это контроль вышестоящей инстанции. Он страшен, громоподобен, но менее опасен, чем горизонтальный.

Контроль по оси У — это контроль всякого рода местных административных и общественных сифогрантов: санэпидстанции, обкома профсоюзов, пожарной инспекции, ОБХСС, неформальных организаций, районных отделений Промстройбанка, советских органов, печати, военкоматов и (Боже, чуть не забыл) управлений, отвечающих за безопасность вашей организации и вас самих. Да, и еще архитектурное управление, зеленхоз, энергонадзор, линейные ревизоры, МВД, ЖЭК (или ЖЭУ, или ДЭЗ)...

Контроль по оси У — самый беспокойный и самый действенный, но менее опасный, нежели следующий.

Контроль по оси Х — это контроль внутренних сифогрантов, официальных (всевозможные инспекторы и служащие отделов, секретари и просто начальники) и скрытых (сексотов, осведомителей, анонимщиков и т. п.).

Богатый и разнообразный набор должностей, дающих право осуществлять УиК по оси Х, может создать мнение о хаотичности этих направлений УиК. Это неверно. Дело в том, что все перечисленные должности дают право на занятие верхней ступеньки сифогрантской лестницы данного учреждения. Но занимает ее всегда только один (одна), который и становится сифогрантским боссом (или просто боссом) данного учреждения.

Администратор и босс заключают между собой негласный договор. Администратор полностью и безоговорочно признает власть босса — его право на получение повышенных премий, наград, лучших путевок, внеочередной квартиры, подбор и расстановку кадров. Босс смиренно принимает обязательство соблюдать все основные атрибуты администраторов, его право председательствовать на разных собраниях и заседаниях, представлять учреждение в выше- сбоку- и за кордоном стоящих учреждений, получать звания и быть избранным. Администратор и босс принимают взаимные обязательства закрывать глаза на

* **Окончание.** Начало см. ЭКО 11—12.91.

мелкие прегрешения друг друга (правда, последнему разрешено при этом заносить их в специальный кондуит), а также помогать друг другу избавляться от неугодных работников.

Некоторые молодые администраторы пытаются обойтись без босса, не понимая, что они действуют вопреки объективным законам общества. Если они вовремя не одумаются, их судьба печальна. Зато насколько удобна и спокойна судьба опытного администратора, имеющего босса и заключившего с ним приведенный выше договор!

А не может ли администратор совмещать в своем лице и босса? Да, может, но при двух обязательных условиях;

— до назначения на должность руководителя он уже занимал на сифогрантской иерархической лестнице ступень, соответствующую (или даже выше) ступени этого учреждения;

— данное учреждение не является шарагой, т. е. не обладает «экспроприаторским полем».

Ясно, что изучение такого учреждения выходит за пределы нашего исследования. Впрочем, некоторым очень энергичным сифогрантам иногда удается из своей конторы делать шарагу, совмещая при этом должности администратора и босса. Для создания поля они приглашают сотрудников-экспроприаторов на должность заместителей. Это очень рискованная затея, но она позволяет сифогранту интенсивно продвигаться сразу по обеим лестницам. Главное в искусстве управления такой конторой — давая свободу деятельности экспроприатору, непрерывно контролировать, мешая ему завладеть рычагами управления конторой, но еще важнее вовремя заменить его другим экспроприатором. Во всем этом он может рассчитывать на поддержку, в крайнем случае, благожелательный нейтралитет всего класса сифогрантов.

Для того чтобы установить, кто в министерстве (комитете, комиссии, президиуме) является боссом, уясним сначала, в чем основная миссия всех его чиновников.

Многолетнее изучение убедило автора в том, что это — визирование различных документов. Обязанность же всех посетителей — собирать визы. Именно в процессе визирования создается уникальная архитектура сифогрантского ложа. Главная задача, которая решается каждым чиновником при визировании документов, — максимально затруднить деятельность экспроприаторов. Главное при этом — надолго отбить у людей охоту сделать что-нибудь полезное.

Но вернемся к боссам... Все, что сказано, — это только намек на невиданное многообразие коллизий, возникающих в связи с проблемой визирования. Тем не менее, главное, что нам нужно для изучения системы организации УиК внутри сифогрантских цитаделей, вот что. Босс в министерстве — это лицо, выбирающее маршрут визирования. Именно он предопределяет, быть или не быть данному документу, через какой интервал времени он должен появиться и какие неведомые узелки он завяжет.

Если вы наконец-то напали на босса и он очень незаметно, карандашиком соблаговолил поставить визу, то документ будет подписан. Каждый чиновник, беря в руки документ, в первую очередь ищет визу босса. И пусть это будет простой юрист или инспектор управления кадров, не сомневайтесь — его не ослушается даже министр.

Но... имейте такт и соблюдайте правила игры. Если вдруг вы в нетерпении подскажете ему:

— Здесь же подпись Маши Оганесовны... — он быстро поставит вас на место:

— А кто такая Маша Оганесовна?

Гораздо лучше позаботиться о том, чтобы подпись Маши Оганесовны была достаточно заметной.

Перейдем к контролю по оси У, т. е. со стороны местных сифогрантских органов. Их обилие также может породить ложное суждение о его хаотичности и отсутствии управления. Мы вынуждены опровергнуть его. Действия всех многочисленных ведомств, контролирующих разные области, подчинены одному центру, коим и является все тот же босс данного учреждения и его команда. Именно по его инициативе у пожарников вдруг появляется желание запретить администратору отделывать кабинет сверхдефицитным отделочным материалом, а у ОБХСС — стремление понять, откуда взялся мрамор на отделку парадной лестницы. А санэпидстанция закрывает туалет, и ваши сотрудники не понимают, что причина всех этих бед — решение о снижении квартальной премии начальнику отдела кадров.

Наверное, какой-нибудь пристальный наблюдатель с туманного Альбиона различит в этом всесилии босса его обширные связи или наличие разветвленной организации типа их мафии. Иногда его предположение может оправдаться. Но, как правило, все объясняется гораздо проще.

Все относящиеся к группе У организации только и ждут, когда и где заняться сифогрантской деятельностью. Но ходить и самим выискивать огрехи им не хочется. И вот поступает сигнал. А таких сигналов в день несколько — ведь организаций в районе много.

Высокие договаривающиеся стороны строго соблюдают правила игры: сигнал всегда достоверный, и на него обязательно надо отреагировать.

Ось L... Если сифогрантов, действующих по двум другим осям, интересует соблюдение норм, нормативов, директив, тарифов и т. д. и т. п., то сифогрантов, действующих по оси L, интересует только выполнение плана. Если у вас с ним все в порядке, можете быть спокойны.

ЭКСПРОПРИАЦИЯ ЭКСПРОПРИАТОРОВ

Последняя, завершающая, самая ответственная стадия УиК — стадия обработки. Стадия, когда над экспроприаторами осуществляется высшее пролетарское правосудие — их экспроприируют. Экспроприация тех, кто, пользуясь особой способностью своего организма, притягивает общественные богатства — это экспроприация во имя высшей социальной справедливости!

Итак, первый вопрос — когда начинать экспроприацию? Если вы заправский рыбак, то вам не надо объяснять, что значит подкармливать с зимы семейку лещей. Проходит зима, весна, и наступает желанный миг. Вы долго, со смаком готовите удочку, не спеша собираете все необходимое для рыбалки. А назавтра вас ждет изумительная уха из во-о-от таких лещей, которые, ничего не подозревая, приплыли на облюбованное место, чтобы испробовать лакомство. Идеальная модель! Пожалуй, единственное, что не совпадает, — нет никакой необходимости подкармливать экспроприатора: само его естество притягивает к себе лакомые куски.

Главная опасность заключается в том, что экспроприатор может одряхлеть, а его поле — угаснуть. Он сам становится сифогрантом, а возглавляемая им шарага — солидной фирмой, утраченной для живого дела. С точки зрения всего класса сифогрантов экспроприация все равно произошла: это так называемая самоэкспроприация. Но каково тем сифогрантам, которые столько лет ждали своего часа! Какой это удар — много лет лелеять мечту о гнусном над-

ругательстве над прелестной весталкой и вдруг обнаружить, что она превратилась в беззубую старуху. Нет на свете более жалкого неудачника, чем сифогрант, упустивший добычу.

Но, к счастью, большинство экспроприаторов настигает карающий меч правосудия. Пусть немножко раньше, чем нужно, пусть с меньшими доходами, но зато — неотвратимо.

Опять слышу вопросительное дыхание наивного неандертальца из долины Гвадалквивира. Не волнуйтесь, почтеннейший — ничего незаконного здесь нет. Для того и придумано сифогрантское ложе, чтобы презренный экспроприатор, притягивая богатства, обязательно совершил уголовное преступление.

Недавно по телевизору рассказывали о некоем начальнике строительного треста в Узбекистане, построившем несколько великих строек коммунизма, а потом посаженном за приписки и прочие хозяйственные преступления. Сейчас начальника выпустили и даже реабилитировали (в чем тут дело с точки зрения закона нео-Паркинсона — см. ниже), и он усиленно пытается доказать, что невиновен. Смею вас заверить, что никто из хоть чуточку посвященных в тайны строительного менеджерства нашей страны в это не поверил. Этот «талантливый организатор» не смог бы сдать ни одного обьекта, не сокрушив какого-либо аксессуара сифогрантского ложа (сметы, или расценок, или директив).

Но если процесс экспроприации не увязывать в единый планомерный процесс, то общество может оказаться без средств к существованию. Поэтому используется циклический метод — вожжи то ослабевают, то натягиваются. Сейчас мы живем в эпоху, когда экспроприация не поощряется. Это не значит, что нет Учета и Контроля. Надо сделать все возможное, чтобы убедить лукавых экспроприаторов, будто больше экспроприации не будет. А то они все мелочатся, все норовят побыстрее набить карман и прекратить деятельность. А стране нужны крупные шараги, на мелкой шабашке не проживешь. Вот и приходится терпеть вконец распоясавшихся спекулянтов.

Но часовой механизм запущен!!!

Мы подождем, мы терпеливы. Мы будем принимать законы и строить правовое государство, даже рыночную экономику, мы все вытерпим. Мы заставим вас забыть печальный конец нэпа, страшную судьбу энтузиастов первых пятилеток, разоренные крестьянские угодья, присвоенные изобретения и судебные расправы 60-х и 80-х годов. Вы нам поверите, вы не сможете не поверить. Поле не даст вам остаться надолго импотентами.

Ну так давайте! Создавайте фирмы, акционерные общества, выходите на мировую арену. А мы будем тише воды и ниже травы. Мы будем вести только Учет. Мы даже Контроль ослабим. Ну же!

Самое несправедливое — упрекать сифогрантов в том, что они жаждут экспроприации во имя личного обогащения или карьеристских целей. Вовсе нет. Конечно, кое-кто из них не прочь полакомиться взятками или попытаться взобраться на кресло экспроприированного экспроприатора. Но главное для сифогранта — принцип! Вроде такого: «Никогда не думай о личной выгоде, а лишь о зле, которое ты причинишь ближнему».

Некоторые из экспроприаторов, особенно молодые, полагают, что если вести себя очень осторожно, то можно избежать экспроприации. Напрасные иллюзии! Есть только один способ — полностью перейти в класс сифогрантов. А если вы не в состоянии освободиться от экспроприаторского поля — ничего не бойтесь, действуйте смело. Вы все равно погорите!

ВТОРОЙ ЗАКОН НЕО-ПАРКИНСОНА

Естественно возникает вопрос: является ли процесс наращивания УиК монотонным, т. е. непрерывно нарастающим, или циклическим? Как он подвержен влиянию других процессов, протекающих в высокоразвитом обществе? И здесь мы сталкиваемся с парадоксальной, на первый взгляд, ситуацией — удовлетворение возрастающих потребностей общества в УиК происходит по строго линейной нарастающей зависимости, на которую не влияют никакие побочные факторы.

Начиная с 1936 г. — года официального ввода в действие УиК — планомерно, на 7,5—8,5% в год происходит наращивание Учета и Контроля. Этому не мешают никакие события в стране — ни успешное выполнение довоенных пятилеток, ни Великая Отечественная война, ни борьба против тлетворного влияния Запада, ни оттепель, ни переход от министерств к совнархозам или от областных совнархозов к межрегиональным, ни возвращение к министерствам, ни косыгинская реформа, ни застой, ни перестройка и ускорение, ни просто перестройка. И даже переход к регулируемому рынку, а от него к либерализации цен — под контролем...

Это позволяет сформулировать второй закон нео-Паркинсона — **закон планомерного, пропорционального развития Учета и Контроля**.

Процент ежегодного прироста УиК легко рассчитать, используя введенный выше коэффициент импотентности общественного производства. Согласно расчетам, в конце 80-х годов на одного работающего приходилось порядка 100 ведущих УиК.

"КАМО ГРЯДЕШИ"

Общую неудачу попыток обновления в течение сорока последних лет предопределил, по моему мнению, порочный методологический подход к реформам. Вдохновители обновления исходят из того, что для решения наших проблем необходимо что-то создать — материально-техническую базу коммунизма при Н. С. Хрущеве, «чувство хозяина» при Л. И. Брежневе, «рыночные структуры и правовое государство» в наше время. В основе этого подхода лежит эмоционально-волевое желание создать. При этом предполагается: создавать можно из ничего и быстро, как Бог на душу положит; создание — это творческое чудо, а создатель — волен во многом. В подтверждение этой мысли сошлемся на В. И. Даля, который в своем Толковом словаре пишет: «Создавать... делать, соделывать, творить или производить, вызывать из небытия в бытие; изобретать, вымышлять, сочинять, составлять мысленно или на деле, воздвигать, строить» (т. IV, с. 261). Именно это и просматривается в решениях как исполнительной, так и законодательной власти.

Заводя разговор о рынке, и правительство и законодатели уповают на чудо: авось поможет заграница, авось все помирятся, успокоятся и т. д. Надо только громче прикрикнуть, сильнее стукнуть, строже посмотреть, решительнее взяться и искоренить...

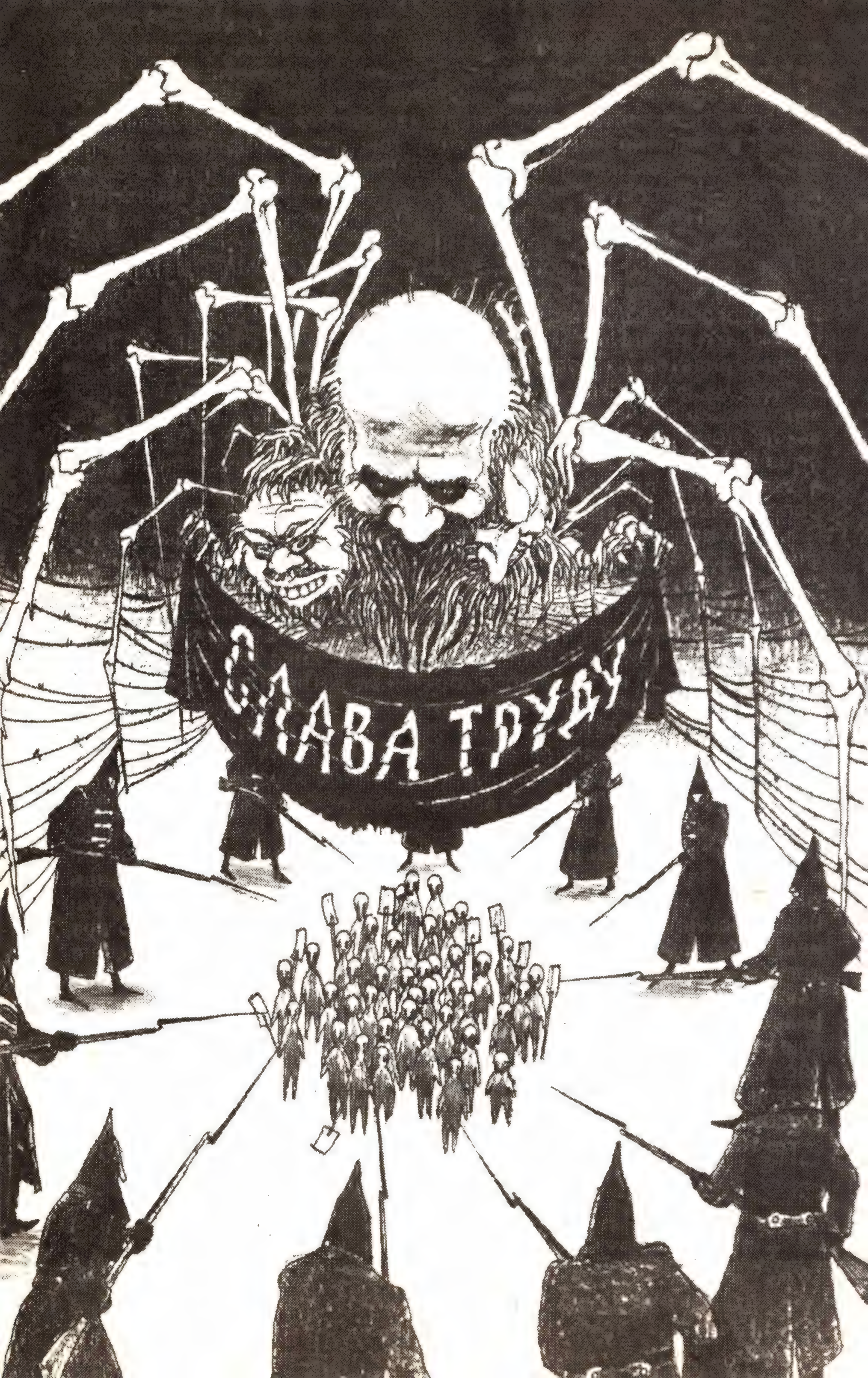
Что же принять за методологическую основу перемен? Отказаться от идеи, что в обществе можно что-то создать, и начать исповедовать идею — надо строить. Понятно, что: 1) строить из ничего нельзя; 2) это могут только специалисты и мастера; 3) строить приходится медленно; 4) делать это надо по определенной технологии; 5) строить можно лишь то, для чего имеются необходимые материалы и средства; 6) строитель во многом ограничен. Откроем Толковый словарь: «Строить... устраивать, уряжать, учреждать, приводить в порядок, в чинный, последовательный и должный вид» (т. IV, с. 341). Глубина пропасти между «создать» и «построить» очевидна.

Начать надо с определения целей как глобальных, так и конкретных преобразований. Расплывчатые понятия типа социализм, капитализм, социальное равенство, всеобщее благоденствие и т. п. здесь лучше не использовать. Наша экономика напоминает испорченный автомобиль, около которого водители яростно спорят — куда на нем ехать. А ремонт машины, интересующий пассажиров, их мало занимает, хотя это как раз и есть то общее дело, которое могло бы их объединить. Ибо без ремонта мотора экономической «машины» — ее финансовой системы — возрождение и быстрое развитие экономики недостижимо.

Нынешние разговоры правительства о внешней конвертируемости рубля вызывают улыбку. Десятилетиями правительство приравнивало доллар к копейкам, что было чистейшей липой. Реальный курс доллара США всегда устанавливался на черном валютном рынке. В 1980 г. он был равен 5 руб., 1985 — 10, 1987 — 15, 1989 — 20, 1990 — 25, в первом квартале 1991 г. — 30, во втором — 40, в третьем — 50 руб. Не занялись мы еще и внутренней конвертируемостью рубля. Между тем ее введение на территории страны означало бы, что всем нужны будут деньги (рубли). Именно от рубля будет зависеть благополучие производителей и потребителей, а не от льгот, благосклонности центра или вышестоящего органа, выделенных лимитов и фондов, централизованных капитальных вложений и т. п.

Другой важный вопрос — о сроке, необходимом для заметного улучшения дел. Ответ прост и ясен: время подлинного возрождения не может быть короче продолжительности разрушения тех или иных общественных и экономических структур.

В. А. СВИРИДОВИЧ, Минск


СЛАВА ТРУДУ

ПРИНУДИТЕЛЬНЫЙ ТРУД В ГОДЫ РЕВОЛЮЦИИ

И. В. ЛИХОМАНОВ,
Новосибирск

Государственная власть в нашей стране долгие годы использовала (и использует по сей день) несвободный труд для решения хозяйственных проблем. В отдельные периоды труд почти всего взрослого населения был несвободен.

Что такое несвободный труд? Первый его признак — неравноправное юридическое положение производителя и того, кто управляет производством. С этой точки зрения даже европейский пролетариат лишь относительно недавно стал свободен. Другой признак несвободного труда — размеры вознаграждения. Если вознаграждение значительно ниже некоей средней величины, принятой в данной отрасли производства, то в этом случае человек работает не свободно, а под принуждением. При этом не обязательно физическое насилие над производителем, как, например, в концентрационных лагерях или тюрьмах.

При некоторых условиях несвободный труд вписывается и в рыночные отношения. Главные из них — простота технологического процесса и примитивность орудий труда; постоянный приток несвободных производителей; минимальные расходы на одежду и питание рабочих; гораздо более высокая прибыль (или постоянная прибыль) по сравнению с хозяйствами, использующими свободный труд. Однако в обществе, где политическая система деформирует экономические отношения, подневольный труд может использоваться вне зависимости от того, приносит ли он прибыль. Сталин возвел это положение в ранг экономического закона — советскому производству прибыль не нужна. При таких условиях система принудительного труда либо натурализуется, либо «съедает» рентабельные отрасли производства.

Особенно важно первое условие — примитивность орудий труда. Можно заставить человека под принуждением создавать большую прибавочную стоимость, но цена этого временного успеха — техническая отсталость общества, которой мы сегодня расплачиваемся за долгие годы насилия над производителем.

ТОТАЛИТАРНАЯ ТЕОРИЯ ПРИНУЖДЕНИЯ

Взгляды большевиков на взаимоотношения трудящихся и государственной власти вытекали из их представлений о сущности и роли социалистического государства, которое должно было уничтожить все нетрудящиеся слои. Но большевики толковали «труд» в его грубом, физическом выражении. Воинствующий антиинтеллектуализм, характерный для многих лидеров,

5 ЭиОПП N1, 1992 г.

начиная с Ленина, придавал политическим решениям правительства характер социальной мести.

С другой стороны, рассматривая советскую власть как власть пролетарскую, а советское государство — как единое хозяйство, в котором прерогатива распоряжения рабочей силой принадлежит государственному аппарату, большевики низводили пролетариат на уровень безликой массы, добровольно и с энтузиазмом подчиняющейся приказам сверху. Большевизм, прежде чем воплотиться в тоталитарном государстве, существовал как тоталитарная теория.

Интересно проследить, как Н. И. Бухарин пришел к оправданию внеэкономического принуждения. Ключом к эволюции его взглядов, так же как и взглядов Ленина, является трактовка государства в марксистской литературе. Для большевиков понятие «государство» раскрывалось только в классовых категориях. Исходный тезис — «государство есть машина классового господства». Когда же они сами встали у руля государства, то в полном соответствии с теорией отождествили его интересы с интересами пролетариата. С этой точки зрения любой законодательный акт был оправдан, ибо он, как писал Н. И. Бухарин, «выражал коллективную волю всех, обязательную для каждого». И даже свертывание до минимума демократических институтов — не беда, ведь «при определенном сочетании условий господство класса находит себе адекватное выражение как раз в личном режиме».

Принуждение к труду бывших эксплуататоров и интеллигентов не вызывает у Бухарина сомнений: «Эти элементы нужно учесть, собрать, поставить на новое место, вдвинуть в новые трудовые рамки. И может это сделать только принудительно действующая организация пролетарского государства». Но даже пролетариат не един в своем порыве к социалистическому переустройству мира. Есть в нем передовой «авангард» и есть отсталые аморфные слои, которые «постоянно приближаются к авангарду» в процессе «воспитания пролетариата». О том, что «авангард» что-то уж слишком мал, Бухарин старается не думать. Он успокаивает себя тем, что «по отношению к самому пролетариату принуждение есть метод организации, установленный самим рабочим классом, т. е. метод принудительной самоорганизации».

Усилия Бухарина примирить догматы марксизма с практикой большевистского государства были, как мы видим, небезуспешны. Действительно, старое марксистское представление о социалистическом государстве как единой нерыночной хозяйственной структуре подразумевало, что производитель не может быть свободен. Не сам человек определяет, где и как ему трудиться, а те, кто управляет социалистическим производством. Не личная воля, а хозяйственная целесообразность должна была стать главным фактором трудоустройства.

И все же будет ошибочным объяснять возникновение всеобъемлющей системы принудительного труда только идеологией. Принудительный труд был частью другой, более общей системы, рожденной уникальными условиями 1917—1921 гг., — системы военно-коммунистического варианта государственного регулирования.

Военный коммунизм никак нельзя считать торжеством абсурда, экономической нелепостью, шуткой истории. Напротив, он был системой логичной и в определенных границах разумной. Он возник и развивался в чрезвычайных условиях быстрого разрушения экономики. С каждым месяцем гражданской войны материально-технические и людские ресурсы большевистской России сокращались. Поэтому эффективность системы военного коммунизма лежит не в области производства, а в области распределения тающих с каждым днем ресурсов.

Продразверстка и тотальная национализация промышленности концентрировали в руках правительства громадные продовольственные и материально-технические ресурсы, что позволило большевикам накормить и вооружить армию и в итоге привело их к победе.

Экономический смысл принудительного труда в этой системе был предельно ясен. Рабочие и крестьяне превратились в ресурс, ничем принципиально не отличающийся от угля или железа. Их можно было концентрировать и перераспределять вне зависимости от индивидуальных желаний, в любую дыру и на край света. У подневольного человека искусственно ограничивались потребности. Эксплуататор (в данном случае государство) стремится минимизировать расходы на питание и одежду своих крепостных, выжать из работника максимум производительности при минимуме затрат на поддержку его существования. Вспомним условия, в которых прокладывал узкоколейку Павка Корчагин. А ведь только в 1918—1919 гг. было построено около 500 верст таких узкоколеек!

Таким образом, гражданская война и прогрессирующий экономический развал «помогли» материализовать эти абстрактные умозаключения марксистских теоретиков в реальный механизм государственного регулирования.

ЧРЕЗВЫЧАЙНЫЕ МЕРЫ В «ЧРЕЗВЫЧАЙНЫХ» УСЛОВИЯХ

Внеэкономическое принуждение к труду, ставшее всеобъемлющим в 1918—1921 гг., включало в себя трудовую повинность, милитаризацию производства, трудовые мобилизации и трудовую армию.

Большевики еще до революции говорили о трудповинности в рамках общего теоретического сюсюканья о воспитательной роли физического труда. 22 декабря 1917 г. Совет народных комисса-

ров принимает первый декрет о всеобщей повинности по очистке Петрограда от снега: «В результате снежных заносов в городе затруднено движение транспорта, а значит провоз грузов и продовольствия. Вследствие этого правительство вводит трудовую повинность», к которой «в первую очередь привлекаются лица, не занятые производительным трудом».

Как будто бы налицо и чрезвычайная ситуация, и радикальное ее разрешение. Но как она возникла? Ведь достаточно три-четыре дня не убирать снег в городе — и вот уже чрезвычайная ситуация. А если не убирать месяц, то город будет погребен под горами снега, о чем и писали очевидцы. Получается, что до 22 декабря в Питере не работали дворники. Это тем более удивительно, что саботаж чиновников, как утверждают, был сломлен. Видимо, советская власть либо не интересовалась уборкой снега, либо проявляла к дворникам недоброжелательный интерес, памятуя об их полицейском прошлом. Похоже, что большевистские лидеры впервые увидели в уборке снега хозяйственную проблему. К тому же всеобщая повинность никак не соответствует в данном случае масштабам работ. Кажется, что большевики с радостью ухватились за чрезвычайную ситуацию как за повод ввести трудовую повинность. И с ее помощью установить «равенство» и перевоспитать интеллигенцию в «пролетарском духе». Вот что писала «Правда» 14 марта 1920 г.: «Меньшевики смеются над системой трудовой повинности: собрали-де полсотни несчастных интеллигентов, оторванных от высокополезного труда, и поставили на черную работу, которую с успехом могли бы выполнить трое-четверо «привычных» рабочих... С хозяйственной точки зрения, с точки зрения опытного подрядчика, это совершенно верно. Всеобщая трудовая повинность помимо прямых утилитарных целей преследует еще и общественно-воспитательную цель. Это всеобщая школа трудовой грамоты».

Впервые трудповинность была законодательно введена «Декларацией прав трудящегося и эксплуатируемого народа» в январе 1918 г. В 1917 г. и первой половине 1918 г. трудповинность была явлением хотя и распространенным, но все же эпизодическим и неорганизованным. Ее проведение возлагалось на местные Советы, которые определяли характер работы, количество привлекаемых и степень их эксплуатации. В марте 1918 г. В. И. Ленин замечает, что правительство опоздало с введением трудповинности и что это становится одной из очередных задач хозяйственного строительства.

В Конституции РСФСР, принятой в июле 1918 г., записано: «В целях уничтожения паразитических слоев общества и организации хозяйства вводится всеобщая трудовая повинность». Это положение предвосхищало распространение трудповинности на все классы и слои общества. Декретом 5 октября 1918 г. были введены особые книжки для нетрудящихся, где отмечалось исполнение

ими трудповинности. Только при наличии такой отметки человек получал продовольственный паек.

9 ноября 1918 г. правительство принимает Кодекс законов о труде, действовавший всю войну и ставший юридическим основанием тотального принуждения. КЗОТ фиксирует трудовую повинность, запрещение отказываться от работы, и самовольно оставлять ее, разрешает руководителям перебрасывать большие партии рабочих с места на место, вводит установленную ВСНХ норму выработки, за неисполнение которой рабочий может быть уволен.

Главная тяжесть повинностей ложилась на крестьян. Они обязаны были исполнять три повинности: военно-конскую, установленную 26 июля 1918 г.; гужевую, декрет о введении которой был издан 18 августа 1918 г.; и трудовую. Они должны были на своих подводах перевозить различные грузы — топливные, продовольственные, военные — к городам, железным дорогам, портам. Наиболее тяжелыми видами трудповинности были рубка и перевозка дров и расчистка путей от снежных заносов. Декретом от 19 февраля 1919 г. вдоль железных дорог была выделена полоса в 50 км и все взрослое население, живущее в этих границах, подлежало трудповинности по обеспечению движения поездов.

О размахе повинностей позволяют судить такие цифры: в Тульской губернии в 1919 г. к расчистке железных дорог от снега было привлечено 113 тыс. человек, в Москве с 18 по 27 декабря 1919 г. было мобилизовано 42,5 тыс. возчиков. В 1920 г. на лесозаготовках работали около 10 млн человек. За все виды работ крестьяне должны были получать выплаты деньгами или натурой, но вот только получить их удавалось далеко не всегда.

По мере вытеснения Красной Армией колчаковских войск из Западной Сибири здесь устанавливались новые порядки. В начале 1921 г. Сибревком по согласованию с Наркоматом труда принял решение поднять возраст мобилизуемых по трудовой повинности мужчин с 50 до 55 лет, а женщин — с 40 до 50 лет. На работы, не связанные с тяжелым физическим трудом, привлекали подростков с 16 лет.

В январе 1921 г. всем губтрудам и губчека была разослана телеграмма СТО, согласно которой они обязывались «принимать все меры для изжития топливного кризиса». Губчека предписывалось «вести бдительное наблюдение за работой лесозаготовительных органов и комтрудов, за работоспособностью возглавляющих их председателей». 3 января 1921 г. Сибревком принимает постановление о том, что необходимо ввиду катастрофического положения с подвозом топлива «обратить особое внимание на подвозку дров, в первую очередь используя для этого агитационные и принудительные силы».

Крестьяне, на которых легла основная тяжесть лесозаготовок, отвечали упорным сопротивлением. Были случаи открытого противодействия сельсоветов и волисполкомов мобилизации населе-

ния. 19 марта 1921 г. в Сибревком пришла телеграмма из Томска следующего содержания: «В Николаевской области Кузнецкого уезда фиксирую категорический отказ сельсоветов выполнять лесозаготовку. Устанавливая, что настроение волости «малосерьезное», прошу прислать реальной военной силы, каковой в распоряжении не имею. Считаю такую меру необходимой не только для данной волости, но и для других волостей». 23 февраля 1921 г. из Семипалатинска поступила телеграмма о саботаже в Павлодарском уезде, в которой тоже говорилось, что «положение спасти может только наличие реальной военной силы». В телеграмме из Красноярска от 1 марта 1921 г. отмечалось, что губкомтруд в течение всего периода лесозаготовок неоднократно привлекал отряды конной милиции, войска внутренних сил и силы ВЧК. Чтобы заставить крестьян работать, большевики прибегли к жесточайшим репрессиям. 15 апреля Совет обороны дал задание Склянскому, Морозову, Петровскому и Дзержинскому захватывать и расстреливать заложников среди населения, подлежащего трудповинности.

Отделы труда порой имели самые фантастические представления о количестве трудоспособного населения. Заместитель председателя Сибкомтруда Н. В. Белкин в 1921 г. докладывал, что одним из основных дефектов в работе органов Наркомата труда является отсутствие данных учета трудоспособного населения и гужа. «Не имея данных, отделы труда дают наряды без малейшего представления, что их возможно реализовать. И в результате такие наряды или совершенно не выполняются, или выполняются в незначительном проценте, причем нередки случаи, когда подобные наряды не покрывались бы даже при условии привлечения к отбыванию грудных младенцев».

Это подтверждается данными, которые начали поступать в Сибкомтруд лишь с апреля 1921 г. Оказалось, что в Иркутской губернии в феврале было выдано нарядов на 9475 человек, а работало всего 3167; в Семипалатинской губернии выдано 8993 наряда, а работало 5770 человек; Алтайский же губкомтруд выдал совершенно фантастическую цифру — 64240 рубщиков и 216550 возчиков. В Омске такому заявлению, разумеется, не поверили и послали в Барнаул телеграмму с требованием подтвердить указанные цифры. Каково же, вероятно, было их удивление, когда Алтайский губкомтруд заявил, что «цифры были проставлены верно и что все так и было».

Недовольство крестьян провоцировало также несправедливое распределение трудгужповинности. 31 марта 1921 г. Сибкомтруд рассылает телеграмму по губерниям, в которой говорится, что «с мест поступают жалобы граждан на несправедливое привлечение к трудповинности: были случаи привлечения престарелых 75-летних стариков и малолетних детей».

Тяготы усугублялись тем, что в законодательстве отсутствовали нормы трудовой и гужевой повинностей. Людей могли отрывать от их хозяйства в любое время и на неограниченный срок. Становится ясно, по словам Н. В. Белкина, «какое существует со стороны сельского населения отношение к ним, а отсюда и к советской власти. Такая анархия создала озлобленность населения, колоссальную перегруженность повинностями одних и неиспользование других». Ненормированность повинностей приводила к тому, что между различными ведомствами происходили стычки за людей и подводы. «Нередки случаи, когда агенты продкомов позволяют себе самочинным образом захватывать мобилизованные уже подводы, предназначенные для работ по лесозаготовкам».

Трудовая повинность настигала человека в самых неожиданных местах. В декабре 1920 г. Томским управлением водного транспорта был подан реестр привлеченных к погрузочным работам пассажиров речных пароходов. Оказалось, что за навигацию 1920 г. были привлечены 549 пассажиров.

МОБИЛИЗАЦИИ, ТРУДАРМИИ

Одним из каналов закрепощения рабочих стало введение на предприятиях и в целых отраслях военного положения. Милитаризованные предприятия получали льготы в обеспечении продовольствием, поэтому их число быстро возрастало. К концу 1919 г. было милитаризовано 106,8 тыс. рабочих в тылу, 65 тыс. — в прифронтовой зоне.

Юридический же статус милитаризованных рабочих не отличался от положения на всех остальных предприятиях. И те и другие лишены были права самостоятельно распоряжаться собой — сменить место работы или отказаться от той, которую им предоставляют. Эта мера была вызвана резким сокращением числа промышленных рабочих — с 3,5 млн в 1913 г. до 1 млн к началу 1920 г. Голод, война, тиф опустошали заводы. Большевистское правительство начало прибегать к широкомасштабным трудовым мобилизациям. Они охватывали рабочих и служащих определенных профессий независимо от того, где они работают. Им запрещалось куда-либо исчезать без ведома отделов учета и распределения рабочей силы. При необходимости этих людей направляли на работы по специальности. Так, 25 января 1919 г. была объявлена мобилизация работников сельского хозяйства, 5 мая — служащих почтово-телеграфного ведомства, 26 июня — крестьян-плотников Рязанской губернии.

Постепенно перечень профессий, подлежащих мобилизации, расширялся. В него вошли все, кто был связан с заготовкой топлива (27 июля 1919 г.), шахтеры (29 августа 1920 г.) и т. д. В 1920 г. на положении мобилизованных оказались представители практически всех производственных, научных, творческих профессий.

Мобилизация проводилась в несколько этапов. Сначала по всей территории рассылались постановления о мобилизации в виде газетных статей, афиш, листовок. Рабочим и служащим предписывалось в определенный день и час прийти в назначенный пункт сбора с вещами (иногда с орудиями труда). Собранные люди распределялись по заявкам из губерний и уездов. Все это сопровождалось немыслимой толкучкой и неразберихой. Кто-то запросил много, кто-то — мало. А ведь поступивших рабочих надо было обеспечить жильем, одеждой и питанием! Смотришь, какой-нибудь «хозяйчик» из губкома затребовал себе тысячу, а прокормить может от силы пятьсот человек. Гонят ему эту тысячу, а в ответ телеграмма: «Заберите, Христа ради, половину!» Ему по телеграфу летит, бежит, а то и ползет распоряжение: «Передать пятьсот рабочих в н-ский уезд». И гонят людей за сто верст киселя хлебать, неведомо, сытых или голодных! Неудивительно, что люди уклонялись от такой напасти.

7 мая 1921 г. было решено произвести крупнейшую мобилизацию для «Лензолота». Предполагалось набрать 1000 якутов, 1500 русских рабочих из приленских районов, 2000 китайцев и 1000 рабочих из Дальневосточной республики. Были отданы распоряжения Якутскому и Иркутскому губкомтрудам, которые приступили к мобилизации. Но тут выяснилось, что одна рука не ведала, что творит другая. Военный отдел уведомил Сибревком, что комтруд постановил мобилизовать как раз тех людей, которые подлежали увольнению согласно постановлению того же Сибревкома. Неизвестно, каким был ответ главы Сибревкома И. Н. Смирнова на это донесение, но по крайней мере в Иркутской губернии мобилизация продолжалась. 11 августа на имя Смирнова пришла телеграмма от предгубисполкома Шиханова, который сообщал, что «крестьяне, мобилизованные в «Лензолото», разбегаются по пути. До места часто доходят одни списки». Далее Шиханов просит разрешения применить военную силу.

Однако несмотря ни на какие усилия комтрудам не удавалось обеспечивать организации рабочей силой в нужном количестве. В 1920 г. по городам Сибири (без Новониколаевска и Иркутска) требовалось 453372 рабочих, органы же Сибтруда смогли направить только 145583, т. е. 32%.

До 1920 г. мобилизации и повинности организовывали и проводили различные органы — ревкомы, отделы труда, военные ведомства и т. д. В феврале 1920 г. образовался Главный комитет по всеобщей трудовой повинности (ГКТ) и местные областные, губернские, уездные комтруды, подчинявшиеся ГКТ и местным ревкомам. Эти межведомственные органы отвечали за плановое осуществление мобилизаций и повинностей. Председателем ГКТ стал Ф. Э. Дзержинский.

В течение всей гражданской войны комтруды проводили широкомасштабные переброски рабочей силы из региона в регион.

Вряд ли мы когда-либо получим полную картину движения рабочей силы в годы революции, но вот некоторые цифры, позволяющие судить о размахе этого процесса. С января по март 1919 г. на Ижевский завод было отправлено из Москвы и Петрограда 3432 рабочих (из них 800 с семьями). За один месяц (20 июля — 20 августа 1919 г.) в районы Поволжья (Самара, Оренбург, Казань, Уфа) было отправлено 39733 рабочих из Питера, Москвы, Твери, Ярославля. 28 июня 1920 г. СНК дал указание Наркомату труда отправить в Сибирь 20 тыс. рабочих для помощи крестьянам в обмолоте хлеба. К 10 октября Сибпродком получил 19768 рабочих из 14 губерний центральной России. Внутри областей, губерний и уездов местные власти тоже осуществляли значительные переброски рабочей силы. Здесь мобилизации зачастую превращались в бессмысленное хаотическое перемещение людей, в борьбу государственных органов и их руководителей. 18 октября 1921 г. руководство НКТ отмечало: «Из отчетов и докладов с мест усматривается, что отделы труда очень часто прибегают к проведению тех или иных мобилизаций для местных нужд без ведома центра... Местные мобилизации в большей части недостаточно обоснованы их реальной необходимостью и проводятся в ущерб учреждениям и предприятиям, с которых снимаются мобилизуемые».

15 января 1920 г. Совет обороны утвердил решение о создании на базе 3-й армии Восточного фронта первой армии труда. Так возникла на Урале еще одна форма внеэкономического принуждения, которой суждена была долгая жизнь. Ее появление заставило многих вспомнить об аракчеевских военных поселениях.

Солдаты трудармии заготовляли продовольствие, рубили дрова и подвозили их к железной дороге. Всего было создано восемь трудовых армий, одна из которых действовала в Сибири. В связи с их появлением на страницах «Правды» возникла дискуссия. 23 марта 1920 г. газета публикует статью Л. Д. Троцкого о трудармии, в которой председатель РВСР пытается опровергнуть мнение некоторых товарищей, а также «досужих статистиков и философов» о низкой производительности труда в трудармии и принудительного труда вообще: «Если принудительный труд, независимо от социальных условий, непроизводителен, то это осуждает не трудармию, а всеобщую трудовую повинность, а с нею вместе и весь советский строй, дальнейшее развитие которого мыслимо только на основе всеобщей трудповинности». И еще: «Для трудящихся решающее значение имеет не то, в какой юридической оболочке он «вкушает» от плодов своего труда, а то, какую часть он получает. Так как советское государство организует труд в интересах самих трудящихся, то принудительность ни в коем случае не идет против личной заинтересованности, а наоборот, целиком совпадает с нею». Впрочем, после всех этих заявлений автор признает низкую производительность труда, объясняя ее двумя причинами: неудачным расположением частей (10— 15 верст до

лесоразработок солдаты ходили каждый день пешком) и непривычкой степняков к рубке леса. Надо заметить, что эти, на первый взгляд, совершенно конкретные ошибки уже в первые годы революции встречались сплошь и рядом и уже тогда можно было догадаться, что они являются неизбежными спутниками тотального планирования.

Через неделю «Правда» печатает статью Е. Преображенского «О мобилизации грубой рабочей силы». Ее автор утверждал, что труд оторванного от средств производства и находящегося на полном иждивении у государства работника не может быть экономически выгоден. Трудармии он называл «нахлебниками государства». Вывод Преображенского: «Использовать для труда армию, которая уже не живет за счет государства и не может быть по военным соображениям распущена, но не задерживать демобилизации крестьянской части армии. Труд же этой части крестьянства нам выгоднее взять путем трудовой разверстки». Иными словами, в статье формулируется идея трудналога. Ровно через год, весной 1921 г. идея Преображенского станет определяющей в работе Наркомтруда.

Вообще говоря, большевистские лидеры подчеркивали тот факт, что принудительный труд используется ими в значительной степени по политическим причинам, безотносительно к его экономической выгоде. Хотя на деле использование принудительного труда в тот период имело совершенно очевидный экономический смысл. Паровозы ездили на дровах, городские квартиры и учреждения отапливались ими же, даже доменные печи пытались перевести на древесный уголь. И в то же время ни за какие деньги, ни за какую «мануфактуру» невозможно было заставить крестьян исполнять эту адскую работу. Лесозаготовки отнимали у них треть года! Обстоятельства просто вынуждали большевиков вводить широкомасштабную трудовую повинность, «съедавшую» значительную часть бюджета. «Непроизводительность» лесозаготовительных работ, как и сбора продразверстки, тоже отнимавшей большие средства, перекрывалась острейшей общественной потребностью в топливе и продовольствии. Эта огромная дыра в государственном бюджете, в которую безвозвратно проваливались средства от разрушаемой промышленности, никак не могла быть ликвидирована, пока шла гражданская война.

ИСПОЛНЕНИЕ ПО-РОССИЙСКИ

При первом знакомстве с системой внеэкономического принуждения в годы революции складывается впечатление необыкновенной логической стройности и нечеловеческой жестокости этой системы. Но это впечатление быстро рассеивается. Еще Салтыков-Щедрин писал, что в России наличие плохих законов компенсируется их неисполнением на местах. Грозные

революционные декреты потому и были грозны, что они повсеместно нарушались.

Как уже указывалось, подавляющая часть рабочих и служащих была прикреплена к месту работы без права его покинуть. Если же человек увольнялся, его дальнейшая судьба находилась в руках отделов учета и распределения рабочей силы. Специальным декретом запрещался прием на работу помимо этих отделов. Чтобы законно перейти с одного предприятия на другое или переехать из города в город, требовалось разрешение Комиссии по переводам и отсрочкам при Сибтруде. Но добиться такого разрешения было очень трудно, если не невозможно, и поэтому зачастую люди совершали переход на свой страх и риск.

Правительство в эти годы издает неслыханно суровые законы о трудовой дисциплине, однако они большей частью не действуют и не могут действовать в условиях почти полной остановки промышленных предприятий и голода. Прогулы становятся обычным явлением, особенно в период полевых работ. Формально в стране нет безработицы, а фактически растет скрытая безработица.

Уклонение от повинностей, прогулы, самовольные переходы с места на место, сокрытие своей профессии — все это получило название трудового дезертирства, оборотной стороны внеэкономического принуждения к труду. И в 1920 г. правительство создает государственную структуру для его искоренения. При Главкомтруде была образована Центральная комиссия по борьбе с трудовым дезертирством, такие же комиссии создавались при местных комтрудах.

Самым распространенным способом работы комдезов были облавы. Обычно они устраивали их совместно с органами ВЧК и милиции.Проверялись базары, толчки, цирки, театры. Например, в мае 1921 г. в Омске были устроены три облавы и задержано 139 дезертиров, в Енисейской губернии за то же время задержали 17 человек, в Томске — 122. В Бийском уезде за один октябрь 1921 г. провели 26 облав, из которых 24 окончились неудачно, а в двух поймали десять человек. Похоже, регулярность облав целиком зависела от местных властей.

Простейшей формой поимки дезертиров были так называемые розыски «по извещениям». Извещения — это выписки из приказов по учреждениям, в которых те или иные лица объявлялись трудовыми дезертирами. Если рабочий и служащий не выходил на работу, не возвращался из командировки или отпуска, его могли объявить дезертиром..

Каждый гражданин имел вид на жительство. Контроль за жильцами осуществляли домовые комитеты (в коммунальных квартирах были еще и квартирные комитеты). Домкомы отвечали за благонамеренность жильцов, за выполнение ими трудовой повинности и соблюдение правил трудоустройства. Последним непосредственно занимались комдезы. Если в доме обнаруживали дезер-

тира, председателя домкома могли привлечь к судебной ответственности.

Получив списки дезертиров, комдезы приступали к розыску. Если дело было спешное, то по указанным адресам отправляли наряды милиционеров, которые арестовывали дезертиров и водворяли их в участок. Но чаще все ограничивалось повестками с приказом явиться в комдез. Когда начальству надоедало отправлять повестки, посылали милицию. Но милиция не особенно охотно принималась за аресты и конвоирование дезертиров, поскольку эта работа не входила в круг ее обязанностей.

Если разыскиваемый покидал город, то комдез рассылал телеграммы в места, где его предположительно могли найти. Так, 3 марта 1921 г. в Красноярск летит телеграмма с требованием «срочно задержать и направить в Омский губкомдезертир артистку В. А. Виберг, первого марта самовольно выехавшую в Красноярск». 25 марта посылают телеграмму в город Ирбит с просьбой задержать студентку Игнатьеву В. Н., которая не возвратилась из отпуска. В августе аналогичная телеграмма направляется в Москву по поводу скрывшегося председателя военкомдеза Тобольска Ларионова и т. д.

Задержанных дезертиров отправляли на прежнее место работы, передавали в отделы учета и распределения рабочей силы, иногда комдезы сами трудоустраивали их, как бы узаконивая тем самым дезертирство. Часто применялись штрафы и принудительные работы.

Для принудительных работ при каждом губернском городе существовали концентрационные лагеря, декрет об образовании которых был принят еще 11 апреля 1919 г. Заключенных направляли там на различные «черные» работы по нарядам отделов труда и исполкомов. Согласно декрету от 11 апреля правом заключать в концлагерь пользовались «отделы управления, ЧК, ревтрибуналы, народные суды и другие советские органы». Другими словами, чтобы засадить человека в лагерь, было достаточно приказа начальника учреждения или предприятия.

Впрочем, позаботившись об организации концлагерей силами ВЧК, правительство часто забывало обеспечить их достаточной охраной. В сентябре 1921 г. Алтайский губкомдез жаловался, что «содержание в лагере не оказывает воздействия на заключенных, поскольку в лагере нет караула (!) и поэтому заключенные, вместо того чтобы работать, разгуливают весь день по городу или разбредаются по квартирам».

Местные руководители не рассматривали дезертирство как акт политического протеста. В документах присутствует тезис о несознательности трудящихся, якобы не понимающих, что принуждение, к которому прибегает советская власть, идет к их же пользе.

Комдезы не столько искореняли само явление, сколько играли роль сдерживающего фактора. Несмотря ни на какие запреты, ни

на какие угрозы одни люди уходили, убегали с работы, другие их прятали, третьи принимали на работу без документов, четвертые отказывались конвоировать, пятые не хотели наказывать. В результате получалась противоречивая картина всеобщего движения, анархии, волокиты при внешней суровости законов и четкости государственной структуры.



Фонд «Референдум» и творческо-производственный центр «Полифакт» опубликовали перевод работы шведского ученого Свен-Отто Литторина «Крушение социалистического мифа», в которой анализируется «шведский социализм». Предлагаем ознакомиться с некоторыми ее положениями о результатах «шведской модели», которую еще недавно многие наши интеллектуалы и политические лидеры считали достойной подражания, а сегодня, кажется, сдали за ненадобностью в архив истории по иронии судьбы одновременно с традиционной моделью социализма.

КРУШЕНИЕ МИФА



Почему? Надеемся, читателю станет это яснее, когда он прочтет статью. И он вспомнит Ф. Хайека, который полвека назад доказал интеллектуальную несостоятельность всех разновидностей социализма (он разделил Нобелевскую премию с одним из архитекторов шведской модели — Гуннаром Мюрдалем, опять же по иронии судьбы). Хайек предостерегал, что «особенности» реального социализма характерны для любого его типа, хотя проявляются с разной интенсивностью, «социальная инженерия» опасна, а все «третьи пути» — не что иное, как неудовлетворительные эксперименты, попытки объединить взаимоисключающие экономические принципы.

О "ШВЕДСКОЙ МОДЕЛИ"

СВЕН-ОТТО ЛИТТОРИН,
Швеция

Разница между тоталитарным и демократическим социализмом такая же, как между убийством и непредумышленным нанесением телесных повреждений, ведущих к смерти. Мы вовсе не желаем квалифицировать демократический социализм как убийство. Но мы хотим подчеркнуть, что человек может погибнуть и случайно, однако для него, несчастного, значение будет иметь только результат, а не обстоятельства происшествия.

Вильгельм РЕПКЕ,
немецкий экономист, 1949 г.

Если такой эксперимент (создание демократического социализма) провалится в Скандинавии, где для него существуют исключительно благоприятные условия, он, безусловно, не сможет быть успешным где-либо еще.

Алва и Гуннар МЮРДАЛЬ,
создатели шведской модели, 1934 г.

По Г. Мюрдалю, традиционные социальные связи оказались помехой для экономического развития и их следовало уничтожить, а установки и ценности людей и институты, взлелеявшие эти ценности, — полностью изменить. Частная инициатива разрешалась лишь тогда, когда, с точки зрения политиков, она была полезна обществу. На этих принципах была основана шведская модель. Так называемые меркантилисты, среди которых был и Мюрдаль, считали, что государство должно активно вторгаться во все сферы общественной жизни и вести граждан по пути экономического прогресса. Их цель была той же, что у Адама Смита, — как можно более высокий рост, но средства ее достижения в корне отличались.

Шведский вариант социализма предполагал, что вмешательство государства будет ограничиваться сферой распределения — без национализации средств производства. Результат труда должен социализироваться через налоги и другие выплаты в бюджет. И на эти средства можно создать мощный государственный сектор — основу социалистиче-

ского «государства всеобщего благоденствия». Справедливое распределение возрастающего объема благ обеспечит простым людям возможность жить в условиях равенства и братства. Распределением будут управлять политики, наиболее подходящие для такого дела. То есть социалистический выбор означал вмешательство в функционирование рынка — в форме субсидий, налогов, цен и т. п. Считалось, что, обуздав рыночные силы, можно достичь любых политических и идеологических целей — перераспределения общественного богатства, справедливости, равенства.

Создатели шведского «государства всеобщего благоденствия» хотели дать всем людям социальную безопасность, справедливость, пищу и работу (последний пункт должен был прямиком привести страну к социализму), но чтобы за все это платили капиталисты. Капитал рассматривали как нечто подозрительное, требующее контроля и призванное служить всему народу. Контроль должен был осуществляться политическим большинством, которое в силу своего демократического «алиби» облекает себя правом принимать решения и управлять жизнью граждан вплоть до самых мелочей.

Бразды правления все больше сосредоточивались в руках ученых и политиков, далеких от нужд населения. Царила «суперрациональность». Общество должно было управляться сверху с помощью политики и планирования. Альтернативы считались нежелательными. Старый образ мышления подлежал уничтожению, как и старые здания. Возводились тщательно спланированные жилые районы, состоящие из «рациональных» бетонных домов.

Социал-демократы в «третьем пути» пытались соединить лучшие черты социализма и капитализма. Нечто подобное — «социализм с человеческим лицом» — хотел создать в 1968 г. глава чехословацкого парламента Александр Дубчек. Однако вопреки добрым намерениям демократический социализм и «третий путь» не принесли ожидаемых экономических и социальных успехов. Плановые методы и политическое вмешательство рождали бесчисленные серьезные проблемы в разных сферах.

Так, с начала 70-х годов в Швеции падают темпы экономического роста. Индекс производительности труда в шведской промышленности по отношению к странам ОЭСР упал со 101% в 1970 г. до 85% в 1989 г. Для поддержания конкурентоспособности на мировом рынке пришлось провести несколько девальваций шведской кроны. Из-за отсутствия прироста в экономике профсоюзы добиваются компенсаций для своих членов за счет других групп населения. Средний жизненный уровень за последние 20 лет остается тем же, хотя и довольно высоким.

Ни одна страна с социалистической системой производства и распределения благ не может похвастаться тем, что справедливость является неотъемлемой ее чертой. Наоборот, там складываются крайние формы неравенства. Речь идет о партийной «номенклатуре» в СССР, партийных боссах в Чехословакии, тайной полиции в Восточной Германии и немногих счастливчиках в Швеции.

ЗДРАВООХРАНЕНИЕ

Если бы увеличение средств было таким верным способом избавления от проблем, как принято считать, дефициты и очереди в здравоохранении Швеции остались бы лишь в воспоминаниях.

Свен РЮДЕНФЕЛЬДТ,
шведский экономист

В обществе, где есть дефициты, богатые всегда «прорвутся». К примеру,

они в состоянии купить дом, квартиру или платить за аренду по ценам черного рынка, и никогда их стол не оскудеет. Только тот, кто хорошо обеспечен либо имеет полезные знакомства, обладает реальной возможностью выбирать школу для своих детей. А все тяготы ложатся на бедных. Швеция не исключение.

Прекрасный пример тому — здравоохранение. Создатели шведской модели надеялись, что их замысел гарантирует всем — богатым и бедным, старым и молодым — равный доступ к хорошему медицинскому обслуживанию. А что получили?

Ни одна западноевропейская страна не вкладывает столько средств в здравоохранение, как Швеция. Тем не менее шведы не отличаются долголетием, детская смертность не самая низкая, а число врачей на душу населения — не самое высокое. В одной из крупнейших стокгольмских больниц в очереди на рентген сосудов сердца ежегодно умирают в среднем 15 человек, а общее число расставшихся с жизнью в больничных очередях достигает сотен человек ежегодно. Если человек выжил в этой очереди, у него есть шанс отдать концы, дожидаясь самой операции. Списки ожидающих операции в Швеции являются плодом тех же идей, что породили очереди за продуктами в Польше и Восточной Германии.

Люди старше 70 лет могут рассчитывать только на второразрядное лечение (если вообще на какое-либо). Преимущество отдается молодым и потенциально более «производительным» гражданам, здоровяку, а не рабочему с профессиональными заболеваниями. Высококачественное лечение и уход остаются привилегией процветающих и влиятельных людей, да и самих работников здравоохранения, их родственников и знакомых.

Ситуация, сложившаяся в здравоохранении Швеции, невозможна в условиях свободного рынка. Если бы рестораны, магазины или парикмахерские работали подобным образом, они давно разорились бы. Частнопредпринимательская экономика ставит производителей в полную зависимость от способности угодить клиенту, извлекая из этого прибыль. В случае с медицинским обслуживанием значение имеет не только то, какое лечение получил пациент, но и как с ним обращались.

ДЕТИ — СОБСТВЕННОСТЬ ГОСУДАРСТВА?

Уход за малышами — самая трудоемкая, обезличенная и технически сложная часть работы по воспитанию детей. Лучше, если этим будут заниматься специалисты.

Г. и А. МЮРДАЛЬ, 1934 г.

Шведская модель оказала на систему охраны детства не менее вредное влияние, чем на здравоохранение. И здесь руководствовались рационалистическими идеями 30-х годов, когда казалось, что с помощью «социальной инженерии» можно устроить жизнь наилучшим образом. Эта концепция покоилась не на идее любви к человеку, а на инструменталистских взглядах, присущих мужчинам. Каждому предполагалось «найти свое место», в том числе и женщинам. «Людей нужно использовать там, где они могут принести пользу в качестве элементов социального механизма...»

В такой атмосфере создавалась модель воспитания детей. Вопрос о свободе выбора даже не обсуждался. Воспитание было провозглашено делом специалистов, а матерей собирались использовать на иных участках социального строительства.

Центральное место в структуре детских учреждений отводилось муниципальным «детским комнатам», где и должна была прививаться детям новая концепция человека, создаваться новое поколение шведов. Эти «детские комнаты» должны были стать местами массового обучения по разработанным государством программам и проведения политических кампаний.

Отношение к детям как к собственности государства по-прежнему процветает. Презрительное отношение к родителям проявляется не только в том, как политики распределяют налоговые поступления, но и в разработках парламентских комитетов. Так, Анита Перссон, член парламента от социал-демократической партии и глава специального комитета по организации досуга детей, представила на рассмотрение парламента подробнейший план дня в лагере: «7.00 — прибытие муниципального автобуса, забирающего в муниципальный лагерь 40 детей и трех служащих; 9.00 — игры в мяч, купание или культурные мероприятия — пение, разыгрывание пьес; 12.00 — обед: тефтели, картофель, ягоды; 12.30 — спокойные занятия; 13.00 — плавание (по желанию); 15.00 — полдник: сухари с сыром; 16.00 — отъезд; 16.30 — свободное время для общения с семьей». Члены парламента уселись за стол переговоров и решали, что в течение летних каникул каждый день в 15.00 дети будут получать «сухари с сыром». Вот что такое шведская модель!

Очереди на поступление в «детские комнаты» только за 1989 г. увеличились на 300 детей. Сегодня в списках очередников в муниципальные и кооперативные детские учреждения более 60 тыс. детей, несмотря на то, что ежегодно в них прибавляется 15 тыс. мест.

Ревностно оберегая нынешнюю систему воспитания, социал-демократы неизменно отвергают любые идеи, ставящие под сомнение главенствующую роль муниципалитетов в формировании нового поколения. Министр социального обеспечения Бенгт Геранссон постоянно повторяет, что все эти подходы — от лукавого, против государственного воспитания только «несколько стариков», а молодые родители целиком придерживаются официальной точки зрения. Лишь в начале 1990 г. министр социального обеспечения согласился обсудить некоторые проекты. И то из-за экономических трудностей, ибо цель — обеспечить к 1991 г. каждого ребенка местом в детском учреждении — оказалась недостижимой.

Особенно несправедлива нынешняя система к экономически слабым группам. Муниципальными детскими учреждениями пользуются в основном высокообеспеченные семьи. Несправедливо требовать, чтобы бедные, тщетно пытаясь пристроить своих детей в муниципальные ясли, одновременно еще и субсидировали богатых. Как правило, богатые люди лучше формулируют свои требования в политических дебатах. А поскольку проблемы ухода за детьми решаются на уровне политиков, наилучшим образом удовлетворяются требования именно этой категории населения. Если шахтеры Воркуты выходят на митинги из-за нехватки мыла, то шведские домохозяйки — из-за цен на продукты, чего не произошло бы при нормальной рыночной системе.

ЖИЛИЩНАЯ ПОЛИТИКА

Контроль за арендной платой можно считать лучшим способом разрушения города, не считая бомбардировки.

Ассар ЛИНДБЕК,
профессор экономики

В начале 40-х годов контроль за арендной платой и ценами был избран в качестве меры, которая позволила бы распространить политику «государства

всеобщего благосостояния» на рынок жилья. Ставилась благородная цель — поддержать экономически слабые группы населения, удовлетворить их потребности в нормальных жилищных условиях. А в результате образовался чудовищный дефицит жилья. В 1989 г. 620 тыс. шведов стояли в очереди на получение жилья (примерно 10% населения страны), половина из них не смогли снять квартиру. Хотя по числу комнат на душу населения Швеция занимает одно из первых мест в мире, 84% муниципалитетов испытывают нехватку фондов.

Если на рынке существует дефицит, значит, это рынок продавца. Козырные карты находятся в руках владельцев жилья (будь то частные лица, муниципалитет или полугосударственные органы), а те, кто в этом жилье нуждается, выступают в роли скромных просителей.

До введения социалистической жилищной политики шведские рабочие жили, как правило, в собственных домах. В последние десять лет рабочие все реже могут себе это позволить. Теперь собственный дом — привилегия богатых. Аналогичная ситуация и в кооперативном строительстве. Строительная компания ХСБ, в прошлом принадлежавшая профсоюзам, ныне предлагает квартиры лишь обладателям толстых бумажников — по ценам, недоступным бедным. Хотя теоретически критерий получения жилья — потребность в нем, а не обладание крупной суммой денег. Но если ваш кошелек достаточно увесистый, вы всегда найдете, где жить, и не будете пополнять длинные очереди, созданные политиками.

В своем выдающемся произведении «Действия человека» австрийский экономист Людвиг фон Мизес уже в 1949 г. подчеркивал, что вмешательство в рыночный механизм с тем, чтобы добиться льгот для каких-либо социальных групп, приводит к противоположным результатам. Так называемый «эффект Мизеса» отчетливо прослеживается в выводах правительственного доклада. Значительную часть ежегодной 38-миллиардной дотации на жилье «поглощают» люди с высокими доходами: семьи, зарабатывающие от 90 до 110 тыс. шведских крон, ежегодно получают из этого фонда в среднем на семью 6,5 тыс. крон, а те, чей бюджет составляет 210 тыс., — 21,5 тыс. крон.

Искусственно созданный дефицит жилья побудил правительство к «программе миллиона»: было решено построить для очередников 1 млн квартир. Частично она была реализована в 60—70-х годах. Муниципальные компании строили очень быстро, пользуясь льготными кредитами, дотациями и иной государственной помощью. К сожалению, гнались за скоростью, не обращая внимания на качество и внешний вид зданий. Перестали строить однокомнатные квартиры, поскольку в соответствии с международными нормами они считаются слишком тесными, не думая о том, что десяткам тысяч молодых людей нет дела до международных норм, если им негде жить.

Система привилегий, действующая на шведском рынке жилья, отвратительна. Ее социальный эффект таков: приоритетное право в получении жилья принадлежит шведскому эквиваленту советской номенклатуры — профсоюзным боссам, политикам, генеральным директорам компаний, а также их родственникам и знакомым, если, конечно, они не покупают дома в пригородах или не вступают в общество домовладельцев. Правда, два последних варианта связаны с большими расходами — для этого нужно несколько миллионов шведских крон.

Именно «номенклатуре» общество обязано появлением черного рынка, где пытаются раздобыть себе жилье отчаявшиеся люди. На вершине пирамиды находится бюрократия, мешающая строительству новых домов и реконструкции старых. Предписания, выходящие из-под пера бюрократов, зачастую удивительно нелепы. Чтобы в этом убедиться, достаточно полистать, к примеру, «Справочник строительных стандартов Швеции». Вот типичный пассаж: «Размеры и конструкция гостиной должны делать ее пригодной для различных форм социальной жизни. Ширина гостиной должна быть не менее 3,6 м, а 3,4 м разрешается лишь в случае, если есть окна на большой стене». Если жилище не соответствует указанным стандартам, владелец рискует тем, что оно будет квалифицировано как «противоречащее закону», а значит, подлежащее перестройке в принудительном порядке (под угрозой штрафа или разрушения) по образцу, удовлетворяющему бюрократов.

ДОРОГОВИЗНА, УХУДШЕНИЕ КАЧЕСТВА ПРОДУКТОВ И ЭКОЛОГИЯ

Государственное регулирование в сельскохозяйственной и жилищной сферах разрушило рынки, никогда не переживавшие серьезных срывов.

Ингмар СТАЛЬ, профессор экономики

Цены на сельскохозяйственные продукты в Швеции рождаются не на рынке, а в результате переговоров партнеров, которые назначаются правительством. Государственное вмешательство обошлось потребителям, по одним оценкам, в 6 млрд, а по другим — в 10—15 млрд шведских крон. Шведы в 1989 г. платили за килограмм говяжьего филе 210 крон. В Буэнос-Айресе он стоил бы 10 крон. Если бы государство оставило рынок в покое, механизм свободной торговли уменьшил бы разрыв в ценах. При отказе от регулирования в этой сфере цены на продукты снизились бы на 14%.

По данным ОЭСР, в 1985 г. цены на продукты в Швеции были на 65% выше, чем в странах Общего рынка. Это означает, что шведы платили дополнительно 40 млрд шведских крон только потому, что их страна не является членом ЕЭС. За 80-е годы цены на продукты питания выросли в Швеции на 116%, а в Западной Европе — на 81%. Инфляция при этом не играла большой роли, поскольку цены на другие товары выросли в Швеции на 5% меньше, чем в ЕЭС.

Высокие цены обусловлены «зарегулированностью» пищевой промышленности и сельского хозяйства. Используя тарифы, налоги и различные выплаты, государство изолировало эти отрасли от иностранной конкуренции, сделав возможным взвинчивание цен. Швеция, пожалуй, единственная из развитых стран, где потребители примирились со столь высокими ценами.

Инструкции и правила, регулирующие рынок, сделали сельское хозяйство Швеции экологически вредным. Инструкции разрешают применение химикатов. И фермеры используют их практически повсеместно. Это выгодно: поскольку цены искусственно поддерживаются на высоком уровне, производитель продукции, используя химические удобрения, получает приличные урожаи.

По расчетам, отказ от государственного регулирования ослабил бы любовь к химикатам, объем вносимых удобрений уменьшился бы на 15%. В Швеции разрешено продавать молоко, в миллилитре которого содержится 500 тыс. лактобактерий; в Финляндии этот показатель не должен превышать 50 тыс., в Дании — 30 тыс.

Централизованное ценообразование способствовало распространению жестких, суперинтенсивных методов в производстве свинины и яиц. Американский опыт показывает, что при колебании цен в условиях свободного рынка фермеры в конце концов отказываются от их применения.

Упало качество доступного по цене мяса. Ныне шведы потребляют говядины и телятины меньше, чем 35 лет назад. По потреблению мяса Швеция находится на уровне слаборазвитых стран.

Представители заинтересованных сторон, в частности Национальной организации фермеров, утверждают, что высокие цены поддерживаются посредниками, комиссионерами, которые обогащаются за счет сельских производителей. Положение проясняет официальный «Долгосрочный прогноз»: «Регулирование цен на сельскохозяйственную продукцию является важной частью общего регулирования пищевой промышленности, поскольку при этом контролируются цены не только на фермерскую продукцию, но и на поступающие потребителю продукты питания».

Так что комиссионеры лишь выполняют поручения центра. Для решения этой проблемы не стоит избавляться от посредников или «преодолевать» их корыстолюбие. Нечто подобное испробовал Советский Союз, в результате 65% картофеля сгнивает, не дойдя до потребителя.

Сельскому хозяйству необходим свободный рынок. Английский экономист Ричард Г. Ховарт доказал: если бы страны ЕЭС снизили таможенные пошлины на 50%, экспортные доходы слаборазвитых государств от продажи мяса увеличились бы на 75%, а от продажи других сельскохозяйственных продуктов — на 50%.

ОГРАНИЧЕНИЯ НА СВОБОДУ ИНФОРМАЦИИ

Пресса может быть свободной только в условиях частной собственности на средства производства.

Людвиг фон МИЗЕС

Практически каждый житель Швеции может издавать газету, писать, что пожелает. Выходит около 200 ежедневных газет, множество профессиональных журналов, иллюстрированной периодики. Благодаря этому общество показывается с разных сторон, коррупция выставлена на всеобщее обозрение. Бдительная пресса для блага граждан контролирует власть предержащих.

А вот в теле- и радиовещании действует монополия верхов в форме жесточайшей цензуры. В соответствии с Законом о радио 1966 г. вправе работать лишь каналы, разрешенные властью. Утверждается, будто только так можно соблюсти интересы всех групп общества. В действительности дело не в желании защитить культурные ценности или гарантировать социальным меньшинствам возможность иметь собственные программы. Политики желают исключительно сохранения власти, они боятся свободного радио и телевидения. В результате в Швеции в этой сфере сложилась ситуация, по либеральности сравнимая разве что с албанской.

Еще один шведский феномен — государственное субсидирование печати. Это уникальный для западного мира случай выборочного государственного финансирования в сфере, считающейся в демократических странах священной и запретной для власти. Лояльное отношение к ней редакций и журналистских организаций прекрасно иллюстрирует поговорку: «Никто не кусает кормящую руку».

Обосновывается он необходимостью иметь «оптимальную структуру» прессы,

которая обеспечивала бы максимальную свободу выбора для регионов. В действительности целью государственного вмешательства стало желание усилить конкуренцию, ограничить влияние крупнейших местных газет, как правило, несоциалистического направления, и в скрытой форме подкармливать социал-демократическую партию и партию Центра, к помощи которой нередко прибегали социал-демократы, оказавшись в затруднительном положении. Из 100 ежедневных газет в 1988 г. 33 получали государственные субсидии, общая сумма которых достигала 600 млн шведских крон (что равносильно 200 крон на семью).

Благодаря государственному финансированию выжили второразрядные газеты, а социал-демократы установили жесткий контроль над собственными газетами, устранив возможность критики и открытых внутрипартийных дискуссий. Характерно, что ведущий «диссидент» социал-демократической партии, профессор Бо Седерстен избрал для публикации своих основных работ одну из крупнейших газет несоциалистического толка «Дагенс Нюхетер», которая среди других 70 ежедневных газет не получает государственных субсидий.

НЕВЕРНЫЙ ВЫБОР

Капитализм создал более высокий уровень производства, чем все другие системы, вместе взятые.

К. МАРКС и Ф. ЭНГЕЛЬС.
Коммунистический манифест

В конце XIX века Швеция была страной капитализма и свободного предпринимательства. Выбор, сделанный в XX веке, оказался неверным. Какой бы сильной и процветающей ни была экономика благодаря удачному сочетанию условий, ей не выдержать социалистические эксперименты, даже если они охватывают лишь часть общества.

«Третьего пути» не существует. Шведская модель с ее стремлением регулировать и опекать все сферы жизни общества превратила страну из первоклассной во второразрядную. Продолжительность и глубина эксперимента доказывают, что с экономической точки зрения «государство всеобщего благоденствия» не соответствует даже самым низким стандартам эффективности. К сожалению, сегодня нет политической силы, способной перестроить эту модель. Нас постигли наихудшие последствия монополии на принятие решений. (Эти последствия несвободы в шведской ситуации усугубляет добровольный ее характер, не позволяющий утешаться хотя бы в форме привычного для советских людей поиска «виновных» — прим. ред.).

Реферат подготовил В. П. ИНМАТОВ

ОТ РЕДАКЦИИ.

Читатель может не согласиться с выводами из статьи молодого шведского либерала на том основании, что в ней приведены оценки хотя и заслуженных экономистов (в том числе нобелевских лауреатов, и даже председателя комитета по Нобелевским премиям), но разделяющих идеи одной экономической парадигмы (хотя они и имеют разные политические убеждения). Но вот оценка и из другого, марксистского лагеря:

«Экономическое поражение социал-демократии последних 20 лет носит окончательный характер. Она не может сегодня контролировать рабочий класс и дискредитирована как своей прошлой историей, так и очевидной неспособностью освободить рабочий класс. Последнее всегда основывалось на поддержке, получаемой социал-демократией от сталинизма. Поэтому вовсе не случайно, что это поражение совпало со смертью своего

близнеца — сталинизма. Сегодня старые программы национализации и государства всеобщего благосостояния мертвы. А социал-демократические партии существуют лишь как призраки, для которых еще не найдено заклинания, чтобы изгнать их. Единственый их лозунг сегодня — жесткая экономия с человеческим лицом...»

(из статьи Х. Х. ТИКТИН «Конец сталинизма как начало марксизма»)

* *

Их рынок и наша перестройка

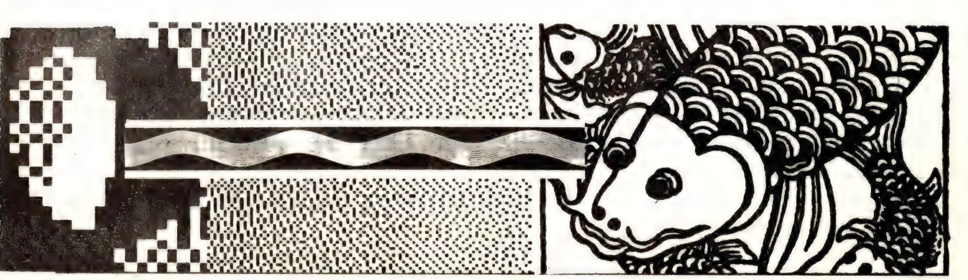
Рабочие составляют огромнейшую силу, которую не победить в прямом столкновении. Их можно только перехитрить путем разных маневров. В чем и состоит процесс реформ. Перестройку можно рассматривать как попытку советской элиты заменить ограниченную, нестабильную и разрушающуюся форму извлечения прибавочного продукта надежной и постоянной рыночной формой. (В ее основе — растущие возможности рабочих, контролирующих процесс труда, выдвигать требования контроля и самого продукта труда). Это прежде всего означает утверждение рынка труда или продажи рабочей силы на рынке капитала. А для этого важно иметь резервную армию труда и много средних и малых предприятий, конкурирующих между собой (на основе прибыли) и терпящих, если это необходимо, банкротство. Но прежде нужно победить рабочих.

Советская элита пока не смогла ввести рынок. Формальная демократия, национализм и методы разделения рабочих смогли воспрепятствовать образованию политической оппозиции. Многие приняли рынок как единственную форму, способную разрушить старую бюрократию. Но очень мало рабочих приняли как необходимость безработицу, рост цен, большее неравенство и более интенсивный режим работы. В действительности и в СССР, и в Восточной Европе рабочие рассматривают капитализм и прибыль как неприличные слова. И популярно в основном равенство...

У буржуации сегодня только один ответ тем, кто хотел бы продвигаться к более демократическому обществу без отчуждения, обществу самоуправления. Этот ответ крайне прост и состоит в повторении положения Адама Смита о том, что рынок вечен.

Этот аргумент проверяется сегодня в СССР. Сможет ли страна перейти к рынку? Если не сможет, это положение окажется ложным. Более того, разрушение сталинизма не позволит вернуться к старой системе. Должна быть найдена альтернатива.

Х. Х. ТИКТИН,
Глазго



Структурные и ценовые факторы инфляции: ОПЫТ ПОЛЬШИ

А. И. АМОСОВ,
доктор экономических наук,
Ю. Г. ПАВЛЕНКО,
кандидат экономических наук,
Институт экономики АН СССР,
Москва

Гипертрофированная доля военно-промышленного комплекса в экономике страны, сохранение ресурсоемких технологий, отсталость потребительской сферы приводят к товарно-денежной несбалансированности и нарушению межотраслевых и воспроизводственных пропорций. В этих условиях рост цен служит перераспределению доходов из отраслей потребительского комплекса на сохранение неэффективных структур. Попытки восстановить ценовой паритет без структурных преобразований, лишь путем повышения цен и доходов в потребительском секторе, дают толчок инфляционной спирали. А при гиперинфляции экономический кризис уже невозможно преодолеть без радикальной структурной перестройки народного хозяйства.

Подавление инфляции административными мерами изменяет формы проявления экономического кризиса. Деньги теряют свойства платежного средства, их количество устанавливается распределительной системой, товарные ресурсы становятся дефицитными, бюджетная и финансово-кредитная политика служит увеличению денежной массы, не имеющей товарного покрытия. Опыт зарубежных стран показывает, что в данных процессах прослеживается ряд стадий. Выделим их на примере Польши 80-х годов.

РАСКРУЧИВАНИЕ ИНФЛЯЦИОННОЙ СПИРАЛИ

До этого были «хозрасчетные» повышения оптовых цен при административном сдерживании розничных цен и доходов населения. С 1982 по 1989 г. активно повышались оптовые и розничные цены при компенсационном повышении доходов. На масштабы роста цен заметно повлиял значительный рост не обеспеченной товарной массой заработной платы в результате забастовочного движения 1980—1981 гг. По существу это был старт открытой инфляции. Попытки ограничить рост цен и доходов уже не позволяли вернуть экономику в прежнее состояние. Третий этап начался с середины 1989 г. либерализацией цен (прежде всего на продовольствие) с индексацией доходов. Именно в этот период наблюдалась гиперинфляция (до 900%).

Наконец, последний этап берет начало в январе 1990 г. с так называемой шоковой терапии. Суть ее в либерализации, или освобождении, подавляющего большинства цен при жестком ограничении (коэффициент индексации 0,3) роста доходов. В нашей стране в апреле 1991 г. произошло шоковое повышение цен без их либерализации с примерно вдвое меньшей государственной компенсацией, чем в Польше.

Общей проблемой для обеих стран является консерватизм народнохозяйственных структур как следствие неэффективности централизованной системы управления. При нацеленности на тяжелую индустрию состав потребительского фонда ограничен, что вызывает высокую долю расходов на продовольствие в семейных бюджетах.

В этих условиях экономический кризис начинается с роста цен на сельскохозяйственные продукты. Повышение цен на продовольствие неизбежно влечет компенсационное увеличение денежных доходов. А это ведет к дальнейшему росту издержек производства и цен. Тем самым раскручивается инфляционная спираль «цены-доходы», разрушающая денежную и бюджетную системы. Снижение мотивации к труду, вызванное обесценением заработной платы, финансовые трудности вызывают сокращение выпуска отдельных продуктов, а затем, по цепочкам экономических связей, — общий спад производства.

Мировая практика выработала методы выхода из кризиса и системы государственного регулирования макропропорций с целью предотвращения гиперинфляции. Общая схема стабилизации экономики включает в себя сокращение государственных расходов, санирование дотационных производств, либерализацию цен при повышении процентной ставки и сдерживании денежных расходов и т. п. Одновременно государство стимулирует активную структурную перестройку: преодоление отставания отраслей потребительского комплекса, смену технологий в базовых отраслях. Стержнем антиинфляционного государственного регулирования становится приоритетность сельского хозяйства и ресурсосберегающих технологий в промышленности. Государственная поддержка сельского хозяйства позволяет контролировать цены на продовольствие и тем самым сдерживает инфляцию.

Однако при централизованном контроле над ценами, зарплатой и доходами различные секторы экономики находятся в неравном положении. Цены и доходы растут, но их паритет складывается неблагоприятно для сельского хозяйства и других отраслей потребительского комплекса. Предприятия, имеющие возможность относительно свободно повышать цены, используют ее для увеличения зарплаты без связи с удовлетворением потребительского спроса. Правительство, административно повышая цены, стимулирует сокращение объемов производства. В Польше, как и в нашей стране, сама подготовка централизованного повышения

цен на сырье и материалы послужила в 1980 г. толчком к ажиотажному спросу и нарушению паритетов.

В 1981 г. для восстановления паритета закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию были увеличены в Польше на 80%. Поскольку это сопровождалось структурными преобразованиями, дополнительные денежные средства не имели товарного покрытия. Крестьяне отреагировали на не обеспеченный товарами рост закупочных цен снижением объемов поставок. Характерно, что падение производства совпало с резким повышением закупочных цен. Так, в 1982 г. валовое производство сельхозпродукции снизилось на 2,9% (в 1990 г. — уже на 7%). Несельскохозяйственные отрасли предприняли меры по изменению ценового паритета в свою пользу. В результате, несмотря на новое повышение закупочных цен на 25% в 1982 г., поставки сельхозпродукции не увеличились.

В Польше по причине высокого удельного веса крестьянских хозяйств всегда была большая, чем в нашей стране, возможность перейти к продажам сельскохозяйственной продукции по свободным ценам. Но это не оказывало решающего воздействия на стимулирование производства. Например, различие между государственной закупочной ценой и свободной рыночной ценой свинины составляло в 1980 г. 20,1%, 1981— 50,0, 1982— 36,2, 1983— 24,3, 1984— 23,2, 1985— 16,2, 1986— 15,6, 1987 г.— 16,7%.

Большие различия наблюдались в 1981—1982 гг. при значительном падении объемов производства мяса. Крестьяне, продававшие мясо по государственным ценам, пользовались льготами — правом на закупку кормов и угля по относительно низким государственным ценам. Они не распространялись на продававших свинину по свободным рыночным ценам. Поэтому в 1985—1987 гг., когда разница между централизованно устанавливаемой и рыночной ценой была минимальной, был восстановлен объем производства мяса 1979—1980 гг. Одновременно снизились цены на мясо по отношению к доходам. В 1988 г. был низкий урожай зерна и картофеля, поднялись цены на корма, и крестьяне сократили поголовье свиней, несмотря на очередное повышение закупочных цен. Главное, уже в 80-е годы стало ясно: в условиях монополизации экономики увеличение производства невозможно стимулировать освобождением цен и доходов.

Повышение закупочных цен в 1981 г. повлекло за собой повышение и розничных. В то время как розничные цены основных продуктов питания с 1970 по 1980 г. не менялись, закупочные цены за этот период выросли более чем вдвое. В 1981 г. по сравнению с 1970 г. закупочные цены были выше почти в 4 раза. В итоге, несмотря на сохранение крупных бюджетных дотаций, пришлось существенно поднять розничные цены.

Компенсационные выплаты населению стали мощным источником инфляции. При падении поставок товаров на рынок это вело к обесценению денег. Снижение покупательной способности злотого вызвало скачкообразный рост цен с 1982 г. Если в 1981 г. государственные розничные цены на продукты питания выросли на 21,2%, то уже в феврале 1982 г. — на 150%. Быстро росли регулируемые и договорные цены. В 1982 г. индекс розничных потребительских цен составил 200,8%, а непотребительских — 228,1%.

Общий объем дотаций на продовольствие составил в 1987 г. 60% всех дотаций бюджета. Из них лишь 30% были предназначены сельскохозяйственному производству, остальные 70% — потребителям продуктов питания. Одновременно снижалась доля инвестиций в сельское хозяйство (с 24,8% в 1982 г. до 20,5% в 1987 г.). В предшествующем шоковой терапии 1988 г. выплаты по закупкам продовольствия выросли по сравнению с 1987 г. на 94,6%, т. е. значительно опережали рост розничных цен на продукты питания. Соответственно существенно выросли в 1988 г. и бюджетные дотации на продовольствие.

В целом попытки административного регулирования народного хозяйства Польши в 80-е годы не вывели экономику из кризиса. В 1989 г. по сравнению в 1979 г. снизилась реализация продукции промышленности (по стоимости), в том числе предметов потребления (в физическом измерении). В сельском хозяйстве некоторый рост сборов зерновых не компенсировал сокращение импорта; производство мяса, молока и картофеля было ниже уровня 1979 г. В то же время ускорился рост розничных цен и номинальных доходов, финансовая и денежная системы требовали радикальных мер.

АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА

Опыт стран, где развилась гиперинфляция (в Польше в 1989 г. цены выросли в 9 раз), показывает невозможность постепенного ее обуздания. При обострении экономического кризиса в Польше уже не было выбора между разовым актом, подавляющим инфляцию, и альтернативным процессом достижения этой цели, соединяющим изменение макропоказателей со структурными сдвигами в экономике. Сценарий разового акта означает принятие жестких дефляционных мер для ограничения спроса, в том числе за счет снижения реальной заработной платы, частичного сокращения производства и потребления, закрытия убыточных предприятий и безработицы.

Реформа Бальцеровича началась в августе 1989 г. с одновременной либерализации цен, изменения кредитной политики, ограничения заработной платы и других мер. Отмена или значительное уменьшение бюджетных дотаций и свободное формирование цен на большинство товаров и услуг привели к тому, что к декабрю 1989 г. розничные цены на продукты питания выросли

по сравнению с декабрем 1988 г. на 877%, а на мясо — в 13—14 раз. Розничные цены товаров и услуг в целом поднялись за тот же период на 640%.

Государственные цены охватывали ограниченный круг товаров, доля которых на 1 января 1990 г. составляла 11% товарооборота. Однако в результате отмены дотаций они резко возросли (на уголь в 7 раз, на электроэнергию — в 4 раза и т. д.). На рост цен повлияли также повышение курса валют, переоценка стоимости основных фондов предприятий и повышение объема амортизационных отчислений.

Компенсационные выплаты заработной платы и доходов населения производились в 1989 г. с коэффициентом индексации 0,8. С начала 1990 г. индексация была сокращена до 0,3, что привело к наиболее значительному за послевоенные годы снижению реальных доходов населения — на 28,1%. Валовый национальный продукт уменьшился на 12%, промышленное производство — на 23,3%. Такова была цена избавления от гиперинфляции. В конце 1990 г. индексацию доходов стали производить по коэффициенту 0,6.

При частичной компенсации доходов произошло снижение платежеспособного спроса, возникли трудности со сбытом продовольствия, особенно продуктов животноводства. Вследствие монополизации в оптовом звене рост закупочных цен значительно отставал от роста розничных, и сельскохозяйственные производители не могли влиять на снижение последних. В итоге либерализация цен привела к кризису в сельском хозяйстве и снижению потребления. Если в 1983— 1984 гг. производство мяса снизилось по отношению к 1980 г. на 20% из-за резкого снижения импорта зерна и кормов, то в 1989—1990 гг. оно было следствием уменьшения спроса.

В основе новой кредитной политики — отказ от льгот по кредиту и переход к положительной, т. е. выше уровня инфляции, процентной ставке. С января 1990 г. основная процентная ставка была установлена на уровне 36%, что было несколько меньше планировавшегося уровня инфляции (45%), однако уже в феврале процентная ставка, составляющая 20%, оказалась положительной.

Антиинфляционная кредитная политика позволила достичь положительных результатов. Наконец удалось реализовать политику «жестких» денег: дорогой кредит стал главным препятствием для переноса затрат с производства на потребителей и затормозил инфляцию. Но в то же время он сдерживал возможности предприятий в расширении производства. Нехватку денежных средств в обороте между предприятиями предлагалось преодолевать развитием вексельного оборота. Было принято решение об отказе от автоматического кредитования бюджета банковской системой. Предполагается, что в будущем бюджет будет покрывать

недостаток средств путем выпуска облигаций, продажи государственного имущества и т. д.

Рост фонда зарплаты в случае отклонения предприятий от действующих правил индексации подвергается жесткому налогообложению — до 500% при повышении свыше 3%. В дальнейшем, по мере перехода к налогу с добавленной стоимости, центр тяжести предполагается перенести на налогообложение индивидуальных доходов. Налог с добавленной стоимости предполагается ввести с 1992 г. Подготовкой для этого служит введение налога с оборота на оборудование и планируемый переход к единой 15-процентной ставке налога с оборота.

С уровнем заработной платы в производственной сфере через систему компенсаций связаны заработки занятых в бюджетной сфере, а также пенсии и пособия.

В регулировании валютного курса удалось унифицировать официальный курс и курс «черного» рынка, обеспечив внутреннюю конвертируемость злотого. Это стало одним из самых больших достижений реформы.

Для выравнивания экономических условий отечественным производителям был отменен ряд льгот для совместных предприятий, в частности то, что на них не распространялись ограничения по росту фонда заработной платы. Меры по финансовому оздоровлению осуществлялись в рамках процесса приватизации.

Важная проблема приватизации — квалифицированная оценка стоимости фондов предприятий. В частности, негативно оценена практика искусственного занижения стоимости имущества предприятий, преобразованных впоследствии в совместные предприятия в рамках «дикой» приватизации.

К положительным итогам первых месяцев финансового оздоровления следует отнести: достижение сбалансированности спроса и предложения на внутреннем рынке; сбалансированность государственного бюджета; положительное сальдо внешнеторгового оборота.

Сбалансированность бюджета достигнута прежде всего за счет уменьшения его расходов вследствие сокращений дотаций, а также из-за увеличения доходов бюджета в результате роста дивидендов от государственного капитала, находящегося в распоряжении предприятий, за счет переоценки стоимости основных фондов.

Рост положительного сальдо во внешней торговле — результат снижения спроса на внутреннем рынке, вынуждающего предприятия расширять экспорт и сокращать импорт.

Для создания оптового звена в 1981 г. в Польше были предприняты определенные шаги. Так, на ряд снабженческо-сбытовых организаций были возложены функции обязательного посредничества в обороте. Эта система охватывала основные виды топлива, сырья, материалов, многие виды изделий. В то же время сохраня-

лись приоритеты в снабжении при выполнении госзаказов и для нужд обороны. В 1989 г. были введены единые принципы материально-технического снабжения для всех хозяйственных субъектов, вне зависимости от их типа и формы собственности. Сократилось количество центральных материальных балансов, ограничен масштаб обязательного посредничества в обороте материальными ресурсами, уменьшилось число приоритетных сфер в снабжении. Были сняты всевозможные ограничения в выборе покупателем излишков материалов и др. В 1990 г. были ликвидированы нерыночные формы распределения материально-технических ресурсов. Впервые за послевоенные годы удалось преодолеть дефицитность угля. Впервые страна отказалась от импорта зерна.

Однако созданию эффективной экономики препятствовало значительное — порядка 20—30% — сокращение объемов производства, грозившее новой волной инфляции. Хотя дефицит товаров сменился дефицитом спроса, сохранился монополизм большей части предприятий. Повышение цен и ограничение производства стало главным методом их реагирования на недостаток спроса. Правительство Польши пыталось стимулировать производство, сокращая процентные ставки за кредит, выделяя дотации крестьянским хозяйствам и т. д., но без структурных преобразований достигнутое равновесие остается шатким. Без устранения структурных причин инфляции предпосылки для ее обострения будут накапливаться.

ЧТО ДАЛЬШЕ? НОВЫЕ ПОДХОДЫ

Содержание проводимой правительством Польши программы стабилизации экономики, а также оценка предварительных ее результатов — предмет оживленных дискуссий среди польских экономистов. Серьезные расхождения наметились относительно темпов экономических преобразований, желательного уровня их «радикальности», необходимости корректировки программы стабилизации.

Практически все согласны с тем, что одной из основных причин низкой действенности стабилизационной программы является слабая адаптационная способность хозяйственных субъектов, особенно государственных и кооперативных предприятий, которые нацелены главным образом на самосохранение. Они не снижают себестоимость продукции и избыточную занятость, не пытаются изменить номенклатуру продукции или найти новые рынки сбыта.

Предлагаются разные варианты перехода от сложившейся структуры хозяйства к более эффективной. Первый подход может быть определен как «вынужденная реструктуризация». Эта политика отводит государству ограниченную роль в процессе перестройки структуры экономики. Считается, что вмешательство государства деформирует создающийся рыночный механизм, гро-

зит консервацией существующей структуры либо волюнтаристскими, неэффективными решениями.

Приоритетной признается борьба с инфляцией. Преодолеть падение производства и застой можно через рост адаптационной способности и активности предприятий. А этого достичь можно путем экономического принуждения. С этой целью необходимо сохранять ограничение спроса. К предприятиям, которые не могут приспособиться к новым условиям, будут применяться жесткие меры — ликвидация или объявление их банкротами.

По мнению сторонников данной экономической политики, непосредственный переход к социальной рыночной экономике невозможен вследствие низкого экономического уровня развития страны. Даже при принятии вышеназванной модели в переходный период страну в лучшем случае ожидает реализация либеральной рыночной модели и как следствие — рост дифференциации доходов и уменьшение масштабов социальной поддержки со стороны государства. При этом растягивание во времени решения таких вопросов, как рационализация занятости, не оправдано ни с экономической, ни с социальной точек зрения.

Тормозит применение жестких мер к предприятиям разрегулирование механизма финансовых расчетов между ними. Это проявляется в срыве сроков финансовых обязательств, платежных заторах. В результате слабые предприятия могут поддерживать свое существование путем отсрочки платежей кредиторам. Во многом из-за этого в польской экономике практически не наблюдается банкротств. Другое следствие платежных заторов — искажение картины финансового положения предприятий, что затрудняет принятие решений относительно ликвидации неплатежеспособных предприятий.

По мнению членов Экономического совета — консультативного органа при правительстве Польши — выбор в качестве метода оздоровления хозяйственного механизма вынужденной реструктуризации вызывает возражения. Во-первых, есть сомнения относительно возможности изменения «природы» государственных предприятий без их приватизации. Во-вторых, в существующих условиях экономическое принуждение действует случайным образом. Предприятия, переживающие в настоящий момент наибольшие трудности, совсем не обязательно являются наиболее плохо работающими и лишенными шансов на развитие. Наконец, механизм вынужденной реструктуризации действовал бы медленно и был бы направлен на ограниченное число предприятий (в основном находящихся на грани банкротства). Результаты такой политики проявились бы лишь в отдаленном будущем.

Второй подход опирается на усиление роли общественных институтов. Рыночный механизм в Польше находится в зачаточном состоянии. Следствием этого является ограниченность результатов макроэкономической стабилизационной политики. Сдержива-

ется спрос, но предложение плохо адаптируется к новой ситуации. Для усиления действенности стабилизационной программы, по мнению сторонников такого подхода, необходима своего рода программа «управляемой реструктуризации».

Указанная программа включает в себя активную демонополизацию, предусматривающую централизованный раздел существующих монополизированных структур, стимулирование предпринимательства; поддержку со стороны государственных и общественных институтов изменений в структуре производства. Управляемая реструктуризация предполагает также действия, направленные на повышение способности народного хозяйства абсорбировать иностранный капитал.

Сторонники данного подхода выступают за дифференциацию экономических условий, создаваемых для производителей, за селективное кредитование и установление процентов за кредиты, скрупулезное их рационирование. Уровень налогов и дотаций также следует дифференцировать. При этом большой ошибкой правительства считается отказ от прямого и косвенного регулирования цен в условиях раскрученной инфляции после длительного периода, когда они устанавливались произвольно.

Третий подход к преобразованию польской экономики основывается на принципе, согласно которому достижение экономической стабилизации не должно рассматриваться лишь в контексте стабилизации цен. Под стабилизированной подразумевается экономика, при которой под контролем, наряду с инфляцией, находятся и другие основные макроэкономические процессы, включая производственную активность, занятость, внешнюю торговлю.

Исключается возможность быстрой, в течение нескольких месяцев, реструктуризации народного хозяйства, независимо от способов ее осуществления. Не допускается и сама возможность изменения народнохозяйственной структуры в условиях глубокого экономического спада и снижения хозяйственной активности. Согласно данному подходу, попытки резкого преодоления инфляции с помощью макроэкономической политики при нынешнем состоянии польской экономики малоэффективны, переживаемый страной экономический спад не оправдывает слишком высокую экономическую и социальную цену подобной политики.

В связи с этим высказывается предложение о целесообразности осторожного, дифференцированного по отраслям и видам производства смягчения инструментов фискальной, денежной и доходной политики, даже ценой нарушения экономического равновесия, стабильности курса злотого и т. д. Что касается инфляции, то ее преодоление в рамках данного подхода сводится к контролю, т. е. к допущению инфляции в определенных границах в течение длительного времени.

«Невидимая рука рынка», как считает известный польский экономист П. Божик, по-прежнему не действует и долго еще не будет

действовать в польской экономике, поскольку в ней отсутствует системная инфраструктура, имеющаяся в капиталистических странах. Действие же рыночного механизма в рамках инфраструктуры, свойственной централизованно управляемой экономике, приводит к патологическим результатам.

По мнению Экономического совета, правительственная программа стабилизации в результате проведенных в ней корректировок направлена на достижение компромисса — одновременное использование на практике всех трех вышерассмотренных подходов.

****

ДИСПРОПОРЦИЮ РОЖДАЕМОСТИ МОЖНО УСТРАНИТЬ

Рождаемость в развитых странах ниже уровня, необходимого для воспроизводства населения, а в развивающихся — часто намного выше. Это может закончиться исчезновением многих цивилизованных наций с их богатой культурой, а в последующем — глобальным демографическим взрывом с катастрофическими последствиями.

Многолетние исследования показали, что гибнущие живые существа излучают сигналы, которые усиливают размножение их оставшихся в живых сородичей. Это подтверждается наблюдениями биологов и доказано их многократно повторенными опытами на представителях многих биологических видов в ряде ведущих научно-исследовательских организаций страны.

Человек, как и другие живые существа, вовсе не обладает фатальным свойством прогрессирующего размножения, а геометрическая прогрессия роста численности людей является результатом их систематической и массовой гибели от войн, насилий, голода и эпидемий. И это подтверждается как наблюдениями ученых, так и официальной статистикой.

В этих условиях устранить упомянутую выше диспропорцию рождаемости в мире можно двумя путями.

1. Призвать развитые страны воздержаться от продажи оружия развивающимся странам и всячески препятствовать гибели людей в их регионах. Объяснить народам развивающихся стран, что междоусобицы, приводящие к гибели людей, вызывают демографический взрыв и усугубляют уже начавшиеся в этих регионах продовольственный, экологический и прочие кризисы. Объяснить народам мира, что как угроза всеобщей ядерной гибели сделала бессмысленным само ядерное оружие, так и угроза исчезновения многих цивилизованных наций и последующего глобального демографического взрыва делает бессмысленными остальные виды оружия.

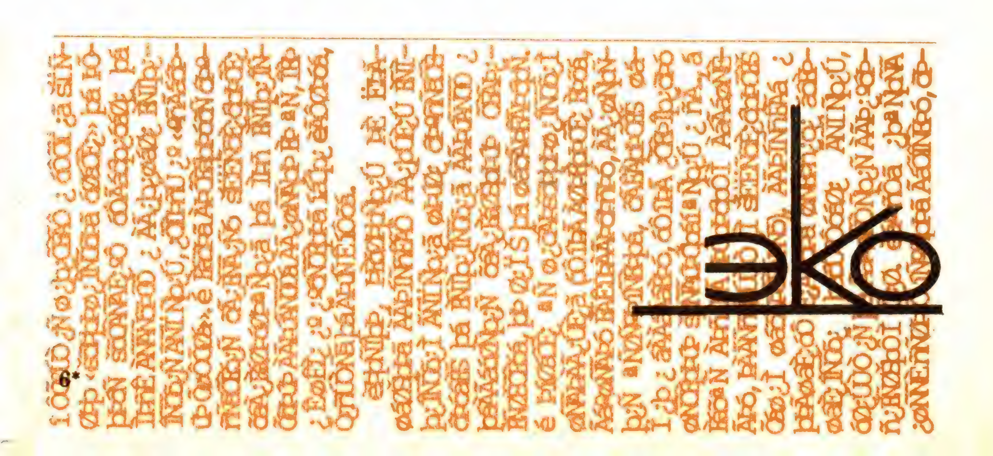
Хорошо бы объявить глобальный эксперимент — хотя бы в течение 5—10 лет попытаться исключить или свести к минимуму бессмысленную гибель людей во всем мире.

2. Необходимо организовать широкие исследования сигналов гибнущих живых существ, чтобы научиться искусственно воспроизводить их. Результаты можно использовать для регулирования рождаемости. Такие исследования уже начаты, однако им нужна финансовая поддержка.

Желающие стать спонсором могут обращаться по адресу:

375056 Ереван, 1-й Норкский массив, д. 85, кв. 54. Тел. 63-02-48.

И. А. АГАДЖАНЯН, А. И. АГАДЖАНЯН, В. И. АГАДЖАНЯН,
Ереван



6*

Современную японскую экономику не все считают «чудом». На Западе Японию критикуют за внешнеэкономическую экспансию. Свою экономику в самом неприглядном свете выставляют и оппозиционные партии Японии. Наконец, пропаганда реальных и мнимых трудностей страны с целью сбить волну антияпонских настроений у экономических партнеров входит в обязанности японских правительственных деятелей.

У нас многие годы Япония считалась чуть ли не пособником американского империализма, центром милитаристского соперничества

ЯПОНИЯ:



и загнивающего капитализма. В опубликованной журналом статье «Подсобные мастерские Америки» (ЭКО 6.91) Японии досталось от некоторых защитников советской командно-административной системы, апеллирующих к опыту Японии, но игнорирующих ее высокоразвитую, хотя и отличную от западной, систему рыночного хозяйствования. К сожалению, авторы пользовались теми же предвзятыми и тенденциозными, а поэтому непродуктивными приемами, что и апологеты развитого социализма.

закономерность феномена

А. В. ВИЛЕНСКИЙ,
кандидат экономических наук,
Институт экономики АН СССР,
А. В. ЧУЙКО,
кандидат экономических наук,
Институт востоковедения АН СССР,
Москва

Мировая экономика второй половины нынешнего столетия перенасыщена неординарными явлениями. Но и на этом фоне ярко выделяется феномен японского экономического роста и ее модели хозяйствования. Именно с Японией связано понятие «экономического чуда». Всего за 20—25 лет она вышла из глубокого развала и стала второй экономической державой мира. Если в 1950 г. объем ВНП Японии составлял всего 15% от ВНП США, то к 1989 г. — уже 60%. К концу 80-х годов страна прочно заняла второе место в мире после Швейцарии по объему ВНП на душу населения — 2—3,4 тыс. дол. в 1989 г. (это на 3,6 тыс. дол. выше, чем в США). Последние четыре десятилетия Япония имела самые высокие темпы экономического роста среди развитых стран.

Высоким общеэкономическим показателям соответствуют столь же высокие социальные. К концу 80-х годов почасовая оплата в промышленности Японии была выше, чем во всех других ведущих странах, включая Швецию. Впрочем, и у нас, и за рубежом высокие темпы развития японской экономики связывают с абсолютной и относительной дешевизной рабочей силы*. Хотя по ряду составляющих качества жизни Япония еще далеко не лидер (особенно по жилью), но по обобщающему показателю средней продолжительности жизни она прочно занимает первое место в мире (75,9 лет у мужчин и 81,8 лет у женщин в 1989 г.).

Успехи Японии невозможно опровергнуть. Но вот их причины и следствия трактуются по-разному. Уже сам термин «экономическое чудо» говорит о бессилии исследователей объяснить его причины. Но «необъяснимость» легко объяснялась трафаретным подходом к этому феномену. Так, несмотря на громадную прогностическую исследовательскую работу, проделанную японскими государственными экономическими органами и их научными институтами, почти все основные показатели прогнозов, составленных зарубежными исследователями конца 50-х — начала 70-х

* Имеются в виду соотношения уровней оплаты труда по странам, скорректированные по уровням производительности труда.

годов, оказывались стабильно заниженными примерно в полтора раза по сравнению с реальными.

Наиболее курьезным примером непонимания японского феномена служит послевоенное практически насильственное внедрение американскими экспертами систем «пожизненного найма» в японские фирмы. Они вводились в рамках курса демилитаризации и демонополизации страны и должны были, по замыслу, тормозить деятельность фирм, дабы они не стали серьезными соперниками американскому предпринимательству. Но на удивление всему миру именно система пожизненного найма обеспечила ускоренное развитие прогрессивных форм управления внутри крупных японских корпораций. Последние же стали своего рода локомотивами, выведшими Японию к положению экономической сверхдержавы.

Собственные и чужие неудачи побуждали японцев глубже изучать особенности национального хозяйства. Но причины ускоренного развития страны (помимо высокой нормы накопления, низких военных расходов, политики активного заимствования и использования зарубежных научно-технических разработок, ранее упомянутой дешевизны рабочей силы, прорывных нововведений в сфере управления, рациональной политики государственного вмешательства в рыночные процессы) еще и в том, что все больше внимания стало уделяться воздействию культуры и традиций общества на экономику.

Из мирового экономического кризиса конца 70-х годов японцы сделали много конструктивных выводов. Так, они приступили к массовому созданию наукоемких интенсивных производств, призванных сменить базовые индустриальные отрасли по переработке сырья общей химии и тяжелого машиностроения. Были приложены целенаправленные усилия для завоевания приоритетных позиций в движении к постиндустриальному обществу. Японским ученым удалось выявить ранее мало замечаемые факторы роста. К ним относятся, например, социализированная почти до шведского уровня модель гармонизации интересов между трудом и капиталом, оптимальное сочетание конкурентности и монополизма, воздействие конфуцианских традиций на организационно-управленческую структуру и, наконец, уникальная политическая система японской демократии.

Новые подходы к пониманию японской экономики можно проиллюстрировать оценкой значимости НТП для ускоренного экономического роста. В Японии три последних пятилетия острой критике подвергается ее отставание от ведущих стран Запада в фундаментальных исследованиях: на них приходится всего 14%, в то время как на опытно-конструкторские разработки — 62%. Лицо японской промышленности сформировалось с помощью закупок и освоения иностранных технологий. Вплоть до настоящего времени платежи за импорт иностранных технических лицензий превышали доходы Японии от экспорта ее технико-технологических новинок. Но, приспосабливая иностранные технологии к своему производству, японские инженеры и исследователи часто добиваются увеличения их производительности, большей отдачи по параметрам качества.

Что же касается фундаментальных исследований, то, по данным опроса японских ученых, из 47 ведущих направлений Япония лидирует только по двум — технологии новейших роботов и насыщенным магнитным (ферромагнитным) полям. Примерно такого же мнения придерживаются и американские специалисты.

Но экономика Японии последних десятилетий и не нуждалась в широкомасштабных фундаментальных исследованиях. По трафаретным и весьма поверхностным оценкам уровня НТП Япония вроде бы плетется в хвосте всего цивилизованного мира. Впереди же всех те, кто, как поется в старой песне, «делает ракеты». Однако

японцы смогли выдержать оптимальные пропорции в достижении максимально возможной для страны текущей отдачи от НТП и в формировании заделов для будущих научных прорывов в фундаментальных разработках. Япония лучше, чем какая-либо другая страна, выжала все, что только возможно, из международного разделения труда в сфере НИОКР. Уже в этом — известное превосходство Японии даже над таким общепризнанным лидером в научной сфере, как США.

Экономике Японии неоднократно предвещали скорый закат из-за исчерпания возможностей импорта зарубежных технико-технологических новинок.

Первые такие прогнозы появились еще в 60-х годах. Как бы в насмешку над ними японские корпорации, добиваясь приоритета в новых сферах НИОКР, продолжают активно внедряться в экономики всех ведущих западных стран. Более того, если оперировать не обобщающими, а детализированными данными, то в гражданской сфере исследований и производства вообще нет отставания Японии от США. Абсолютное лидерство США по уровню производительности труда не выходит за рамки военно-промышленного комплекса. Этот вывод во многом объясняет тайну относительной легкости проникновения японской бытовой продукции на внутренний рынок США, причем несмотря на то, что индекс условий внешней торговли Японии (отношение единицы стоимости экспорта к единице стоимости импорта) уже много лет значительно хуже, чем у США (133,8 в Японии против 94,5 в США в 1989 г.). К концу 80-х годов Япония вышла на первое место в мире по количеству заявок на патенты: в 1988 г. их зарегистрировано 339,4 тыс., или 42% всех заявок, представляемых в мире.

К началу 90-х годов Япония созрела и для кардинального расширения фундаментальных исследований. Однако наращивать объемы работ в этой сфере она собирается, как всегда, прагматично, с привлечением зарубежных научных сил.

В последние годы для стимулирования прорыва в фундаментальных исследованиях увеличен размер государственных субсидий. Расширилось также число общенациональных научных программ по фундаментальным исследованиям. В них могут участвовать не только японские фирмы (что резонно считалось за рубежом средством государственного протекционизма). С 1990 г. впервые было разрешено для участия в национальных программах, финансируемых Министерством внешней торговли и промышленности (МВТП), привлечь иностранную фирму — германский химический гигант «BASF». Он присоединится к национальному проекту, рассчитанному на 10 лет и оцениваемому в 20 млрд иен, по которому намечено создать в Японии широкое производство новых функциональных материалов с использованием передовой технологии химической обработки. Привлечение иностранных партнеров будет расширяться. МВТП намерено учредить Центр мастерства, предназначаемый специально для проведения фундаментальных исследований. К его работе предполагается привлечь и иностранных ученых. По оценкам, он может быть создан уже в 1992 г.

Активизировало фундаментальные исследования и быстрое вовлечение в эту сферу частных компаний. За 80-е годы они сосредоточили в своих руках огромную финансовую мощь и организовали для этой цели большое количество научных центров и лабораторий. Крупнейшие фирмы Японии тратят на НИОКР около 10% объема продаж (в среднем по стране — 2,5%).

Во второй половине 80-х годов произошли существенные сдвиги в соотношении инвестиций, которые направляются в НИОКР и в материальные компоненты производства. В 1985 г. расходы на НИОКР у 86 крупнейших компаний обрабатывающей промышленности в среднем на 30% уступали инвестициям в производство, а уже в 1988 г. они впервые превысили их на 8%. Причем наблюдается их дальнейший

быстрый рост. В ведущих фирмах в 1990 г. прирост инвестиций в сферу НИОКР по сравнению с 1989 г. составлял от 15 до 45%.

Эти средства идут не только на прикладные исследования и опытно-конструкторские разработки. Начиная с 1983 г. в Японии ежегодно создается 60—70 научно-исследовательских коллективов для фундаментальных исследований. В числе компаний-организаторов — крупнейшие фирмы «Хитати», «Мицубиси дзюкосе» и др. Создаются и научно-исследовательские институты, где занято до 100 человек, и центры типа лабораторий с персоналом в 15—30 человек.

В последние годы научно-исследовательские коллективы часто сосредотачиваются в специально создаваемых технопарках типа Цукуба. Строится подобный «Хайтач парк» в Киото.

Такая политика приносит свои результаты. Японские компании включены в крупнейшие международные проекты, в частности в так называемую программу предельных возможностей человека («хьюмен фронтир»), которая сосредоточена на изучении функционирования мозга и на объяснении на молекулярном уровне механизма функционирования живого организма в целом. Результаты этих исследований японские компании намерены использовать в сенсорной технологии в робототехнике.

Большое количество проектов существует в авиакосмических исследованиях, включая создание самолета нового поколения со скоростью в 2—3, в дальнейшем в 5 раз выше скорости звука; совместное с США производство самолетов «Боинг-777»; участие в международном проекте «Фридом» по созданию космической станции. Значительные средства японские компании вкладывают в создание компьютера, способного оперировать с высокой скоростью крупномасштабной памятью на новом машинном языке. Предусматривается также разработка программного обеспечения, позволяющего управлять компьютером с помощью как машинного, так и человеческого языка.

Государственная поддержка с финансовой точки зрения не так велика, но это во многом компенсируется организационными усилиями японского правительства. Оно помогает формировать консорциумы для работы над важнейшими фундаментальными научными темами, формирует специальные структуры для сбора и широкого обмена информацией и взаимных консультаций (в частности, создан центр ключевых технологий). В рамках системы «Исследовательские изыскания по передовой технологии» с октября 1990 г. осуществлялось 20 научных проектов.

Итак, в целом научная деятельность в Японии достаточно высоко организована и результативна. Но достижение абсолютных мировых приоритетов, по которым на Западе и у нас принято судить о степени овладения НТП, не является самоцелью. Научным исследованиям и нововведениям в производстве отыскиваются оптимальное время и место. Благодаря этому национальная экономика Японии получает больший результат на единицу вложений в НИОКР, чем какая-либо другая страна.

Последним аргументом критиков японских НИОКР всегда была констатация факта, что среди японских ученых нет нобелевских лауреатов. Это объясняют архаичностью японской системы образования, базирующейся на коллективистских началах. Западный же стиль обучения апеллирует к индивидуальности ученика. Тут действительно есть своя проблема, но все же результаты японского обучения не столь плохи. По уровню знаний и навыкам творческой работы японцы не уступают ни европейцам, ни американцам. Другое дело, что в Японии принят иной, чем на Западе, стиль исследовательской работы, позволяющий обходиться без сверхзвезд. А туда, где это требуется, приглашаются западные специалисты.

Конечно, в экономике Японии есть больные проблемы, присущие практически всем высокоразвитым странам. Есть и свои специфические противоречия. Напри-

мер, каждое новое поколение японцев все больше отторгает национальные традиции, включая культ труда на благо предприятия и страны в целом. Негативно повлияло на потенции экономического роста и создание по западным образцам систем социальных гарантий, включая общегосударственную систему высокого пенсионного обеспечения. Общепризнано, что одним из факторов ускоренного социально-экономического развития Японии была высокая норма личных накоплений, стимулирующая трудовую активность. Внедрение высоких социальных гарантий резко уменьшило эту норму, и сейчас в стране идет активный поиск оптимума между уровнем социальных гарантий и недопущением массового социального иждивенчества.

Негативные оценки состояния и перспектив экономического роста часто имеют и меркантильную подоплеку. Так, наиболее критически оценивают ее японские исследователи, работающие под эгидой официальных государственных структур. Самокритикой пронизаны и обращенные к западным странам выступления многих японских государственных деятелей. Но на самом деле цель этой самокритики — смягчить широко распространенные антияпонские настроения за рубежом.

Правда, нередко западные специалисты, а чаще всего журналисты пишут о крахе «японского чуда», о мифологичности экономических успехов. Иногда, наоборот, Япония выставляется в виде экономического монстра, намеревающегося поглотить весь мир. Уже сами названия: «японское нашествие», «японский вызов» и т. п. — говорят сами за себя. Как правило, подобные работы выходят в свет накануне обсуждений в законодательных органах или правительствах западных стран мер контроля за деятельностью японских фирм на внутренних рынках и противодействия излишнему импорту товаров из Японии. Так что здесь подоплека налицо. Но серьезные исследователи должны взвешенно относиться к содержащимся в этих публикациях выводам.

* *

БИЗНЕС В ЭЛЕКТРОНИКЕ

Журнал «Тайм» отметил плачевное состояние европейской электроники, «задавленной» двойным прессом американских и японских компаний. В 1990 г. импорт электроники в страны континента из США и Японии превысил экспорт на 34 млрд дол. (в 1979 г. дефицит составлял 15 млрд дол.). Большие трудности испытывают европейские гиганты — «Филипс», «Сименс-Никсдорф», «Оливетти», «Групп Буль». К концу 1991 г. «Филипс» будет вынужден уволить 20% рабочих. У «Оливетти», 80% продукции которой остается в Европе, прибыли за последний год сократились с 87 до 52 млн дол. Немецкая фирма «Никсдорф», до последнего времени успешно конкурировавшая даже с ИБМ, проглядела «перезрелость» рынка, в результате ее прибыли к 1989 г. сократились в 10 раз.

Производители электроники Западной Европы продают на континенте не более 25% всех реализуемых электронных устройств. Разгорелась непримиримая борьба между американцами и японцами за рынок, объем которого уже превысил 110 млрд дол. И хотя ИБМ контролирует более 20% этого рынка, а Япония — меньше 10, американцев волнует агрессивность конкурентов с востока. «Тайм» сообщает, что «Фуджицу» купила недавно 80% акций английской компании «Интернэшнл компьютерс лимитед», что позволит предпринимателям Страны восходящего солнца успешнее проникать на европейский рынок.

«США — экономика, политика, идеология» 9. 91


Д. МАСТИХИН

ПОЛЧАСА ДЛЯ ЛЮБВИ

Бест ТЕЛЛЕР,
Нью-Йорк

Скрещенные серп и молот — второй символ первого на Земле коммунистического государства, не ставшего таковым из-за лжекоммунистов.

Мне казалось, что эти предметы давно стали музейной редкостью. Ведь на поля русские выводят осенью тяжелые, как танки, комбайны, а на заводах я видел пневматические молоты, управляемые ногами. Они работают, как скорострельные пушки. И на зерноуборочных комбайнах, и на пневматических прессах разрешено работать женщинам, но только уже рожавшим и не собирающимся впредь это делать.

СЕРП И ВЕРЕВКА

И каково же было мое удивление, когда я выглянул утром из окна гостиницы в одном приволжском городке. Над газоном сгибалась женщина в фуфайке. Это такая ватная куртка, придуманная заключенными. Потом ее стали носить все работающие на улицах или в холодных цехах.

Женщина нагибалась и серпом (настоящим серпом!) срезала высокую траву. В этом же городе я видел мужчин, выдирающих руками траву с газона. Это были алкоголики, направленные на излечение, и серпов, видимо, им не доверили. Русские любят выращивать высокую траву на городских газонах, потому что у них постоянно не хватает кормов для скота.

Минуту спустя на газон, где работала женщина с серпом, пришла еще одна. Тоже в фуфайке. Она притащила маленькую тележку на четырех колесах. На таких обычно возят ящики. Женщина складывала на тележку траву, и я хотел увидеть, как же она повезет. Ведь копна обязательно сползет на землю. Однако женщина достала веревку и перевязала копну.

Еще не было шести утра. Женщины были зрелыми, с округлыми формами спереди и сзади. Я представил, как они вылезали из своих уютных гнездышек, оставляя мужчин без сексуальных радостей. Известно, что отдохнувший человек утром способен на гораздо большее, чем вечером.

ДВОЙНОЙ ТУПИК

Первая женщина бросила серп и пошла за тележкой, которую вторая тащила за веревку. Как я и ожидал, трава съехала, и вторая женщина граблями подбирала ее, подталкивая тележку сзади. От тротуара газон отделяла цветочная полоса, и женщины направлялись в тупик: железная труба тянулась над краем газона до ближайшего канализационного колодца. Женщины остановились перед ней в недоумении, словно вчера ее еще не было. Они оглянулись, но и в другом конце газона тоже был тупик — высокое крыльцо, облицованное мрамором.

Я забыл сказать, что первая женщина уже перешагнула трубу и неуклюже пыталась перетащить тележку. Так обе они очутились в ловушке, подстроенной хитроумными проектировщиками. В России принято делать приблизительные проекты, а исполнители совершенствуют их, за каждое улучшение получая деньги. Это называется изобретательством.

Женщины не стали ничего изобретать, а, потоптавшись возле трубы, перетащили тележку прямо через цветочный ряд, оставив за собой два метра погубленных цветов. По неровному, небрежно уложенному асфальту тележка покатилась быстрее, за ней тащился хвост падающей травы. И тогда появилась третья женщина с метлой, сделанной явно не мужской рукой из веток с зелеными листьями. Метла — довольно дефицитный в России инструмент. Раз в год, в день рождения В. И. Ленина, во всех городах на улицы выходили трудящиеся, студенты, школьники и мели улицы. Поднимая обычно большую пыль. В городах в этот день стоял смог. Затем метлы выбрасываются, и специальная отрасль промышленности целый год работает, готовя новые к следующему празднику.

Низко наклонясь, женщина заметала падающую с тележки траву на цветы. И тут в поле моего зрения попала четвертая женщина, покинувшая ранним утром своего мужчину. В руках у нее была комнатная метелка и совок. У подъезда гостиницы стояли две тяжелые, похожие на бомбы, мусорные урны. Они были пусты, но вокруг валялись в изобилии окурки. Ее труд был абсолютно бесконечным: в этот ранний час одна за другой подкатывали легковые автомашины, из них вылезали полупьяные мужчины и выплевывали недокуренные сигареты.

МИНУЙ НАС ЖЕНСКИЙ ГНЕВ

Меня посетила мысль — спуститься и взять серп в качестве сувенира. Что я и сделал. Но в тот же момент неизвестно откуда появилась пятая женщина. Она строго сказала:

— Положь серп на место!

— Я могу дать вам пять долларов, — предложил я ей.

— Ах ты, валютчик! — закричала она. — Россию всю разворовали такие гады, как ты. Положь серп, а то милицию вызову! Алкаш несчастный. Так и смотрят, чего бы уволочь! Доллары у него, а в кармане — ни копейки! Все пропил, одно нижнее белье осталось! Катись отсюда быстро!

Я понял, что ее гнев пошел на убыль: русские подозрительно относятся к людям, имеющим иностранную валюту, но снисходительны к алкоголикам — людям, пропивающим всю свою одежду, если у них нет денег на выпивку.

Я протянул женщине свое корреспондентское удостоверение. Слово «пресса» рассердило ее еще больше.

— Я корреспондент из Америки, — пояснил я женщине, не пожелавшей взять мое удостоверение.

— А ежели ты из Америки, то и сидел бы у себя дома, а здесь не суй свой нос не в свои дела! — уже почти миролюбиво сказала она.

— Почему у вас здесь так много работает женщин? Где их мужчины? Почему не сделать газонокосилки, мини-тракторы с тележками? — спросил я ее, когда она забирала из моих рук свой серп.

— Нам и так хорошо. Это у вас там много бездельников, наркоманов, больных спидом и прочей сволочи. Вот и выдумываете газонокосилки. А что ими зимой делать?

— Но...

— Иди, иди, корреспондент, отдыхай, — почти ласково сказала женщина и поднялась по мраморному крыльцу, над которым висела вывеска «Дом политического просвещения».

Вечером на приеме у мэра города я пересказал ему этот эпизод и задал те же вопросы.

— Со всей территорией вокруг гостиницы справится один дворник. Он должен убирать за день две тысячи квадратных метров... А женщины, которых вы видели? У вас в Америке утром все бегают трусцой, а наши женщины совмещают пользу для здоровья с приятным трудом. У нас все есть: и мини-тракторы, и тележки к ним, и газонокосилки... Но ранним утром они будут шуметь своими моторами, и это вызовет жалобы людей. Что же касается секса, то наши женщины всё успевают. В свое время. Ложка дорога к обеду...

— То есть все это они успевают делать во время обеда? — уточнил я.

— Ну ... да, для женщин у нас — двухчасовой обед, и если мы пытаемся сократить обеденное время, они все равно прихватывают полчаса до и полчаса после.

— Они успевают за полчаса приготовиться к обеду и за полчаса приготовиться к работе, полчаса на прием еды и полчаса на...

— Мы не вмешиваемся в их личную жизнь, я высказываю только предположение, — отрезал мэр.

КРЕМЛЕВСКИЕ ЗОЛУШКИ

Предположение приволжского мэра подтвердилось в Москве. Тоже ранним утром, прогуливаясь в центре города, я заметил толпу у Мавзолея Ленина. Подумал, что какие-то коммунистические фанатики начинают свой день таким образом, но это оказались просто провинциальные зеваки. Некоторые были с чемоданами и рюкзаками. Они, как я понял, ожидали смены караула. И не обращали никакого внимания на трех женщин с ведрами и тряпками в руках, что терли мраморные плиты у ног часовых. Рядом в бравыми солдатами они выглядели бедными Золушками. Спортивные куртки грязно-голубого цвета, домашние брюки. Мыли они спокойно, как привыкли мыть пол у себя дома.

Я решил, что должна быть и четвертая, и не ошибся.

Она неподалеку метлой разгоняла лужи.

— Насосов или пылесосов вам не выдают? — спросил я ее.

Она взглянула на меня как на дурачка и продолжала расшвыривать воду, неуклонно стекавшую обратно в ложбинку.

— У вас есть фирменная одежда? Все же святое место для всех русских, — сказал я.

— Сам ты, наверно, святой. Вон там начальница, у нее и спрашивай, чего нам выдают, а чего не выдают, — и она указала метлой в сторону главной башни Кремля. Вход охраняли милиционеры, и я спросил у них, где найти начальницу женщин, работающих на Красной площади.

— Бригадир сидит с другой стороны, — ответили мне. «С другой стороны» я обнаружил ступеньки и дверь, за которой стояли ведра, метлы, лопаты. В этом же коридоре была комната, в ней стол и стулья. За столом сидела женщина лет сорока и пила чай из блюдца.

БРИГАДИРША

— Посторонним вход запрещен. Не видел, что ли, надписи?

— Вот удостоверение. Мне вход всюду разрешен.

Она взяла мою книжечку, сверила фото с моим лицом и спросила:

— А разрешение есть?

— На что?

— Ходить там, где не положено.

— Где его можно получить?

— В комендатуре.

— Я только хотел спросить вас...

— Мы люди маленькие и отвечать вам не можем.

— Простой у меня вопрос: полагается ли фирменная одежда и какая-нибудь уборочная техника женщинам, работающим на Красной площади?

Женщина на минуту задумалась, потом поставила блюдечко и встала:

— У меня никаких женщин, f...ck youself! (так примерно переводится популярное русское ругательство)

— Так на площади они гимнастику делают? Или дворника заменяют?

— Ты, мил человек, принять с утра успел или на иглу сел? Это вашим лощеным стервам нужны одежда и техника, а наши и без одежды, и без техники управятся. Иди-ка отсюдова, пока охрану не позвала.

Отступая к двери, я успел спросить:

— Они управляются без одежды и техники с мужчинами?

— Иди, иди своей дорогой, кобель непривязанный. У нас свои мужики есть,— проговорила она, приближаясь ко мне.

— Вы с ними встречаетесь только во время обеда?

— С утра и до вечера там, где посторонним вход тоже воспрещен. Понятно? Топай, топай. Наши секреты все равно не разнюхаешь, — она слегка подтолкнула меня в спину и захлопнула дверь...

.........Получено 20.10.91 по заказу
EKO-magazin

ФРАЗЫ

У населения денег много, а у людей сколько?

Глупо, зато правильно.

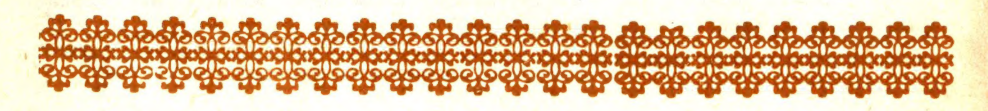
Мало принять гениальное решение, надо еще найти дураков, которые будут его претворять в жизнь.

Макароны не роскошь, роскошь — два талона на макароны!

Пусть теперь капиталисты строят социализм, нам не на что!

Жили замечательно и еще могли б помучиться!

Александр ПЕРЛЮК,
Кировоград



Ордена Трудового Красного Знамени издательство "Наука", Сибирское отделение.
630099 Новосибирск, Советская, 18. 4-я типография издательства "Наука".
630077 Новосибирск, Станиславского, 25. Подписано к печати 29.11.91. Формат 60х90/16. Бумага типографская N 1. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,0. Усл. кр.-отт. 12,75. Уч.-изд. л. 10,9. Тираж 63 336
Заказ 1114. Цена 1 руб.

100-10

ИНДЕКС 71117

ц. 1 руб.

ЭКО 1/1992